



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

**PROYECTO
CRECER**

Estudio “Impacto de la Inversión Estadounidense sobre la Economía Peruana”

Setiembre, 2005

Esta publicación fue producida para revisión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Fue elaborada por Apoyo Consultoría S.A.C. para AMCHAM con el auspicio del Proyecto CRECER (Project 527-0411; Strategic Objective 10), dentro del marco del contrato PCE-I-802-00-00013-00 con la empresa Nathan Associates Inc.

El autor es el único responsable por el contenido de esta publicación.

ÍNDICE

Introducción	2
Abreviaturas.....	
I. Antecedentes de la inversión estadounidense en el Perú	7
II. La inversión estadounidense en el Perú 1994-2004.....	15
III. Comercio bilateral Perú-EEUU	29
IV. Impacto económico de las operaciones locales de empresas estadounidenses en el Perú.....	35
V. Percepción de las empresas estadounidenses instaladas en el país respecto del ambiente de negocios y del clima de inversión en el Perú	42
VI. Perspectivas de la inversión e impacto esperado de un TLC con EEUU de las empresas estadounidenses en el Perú.....	48
VII. Conclusiones	53
Anexo.....	56

INTRODUCCIÓN

Este estudio tiene como objetivo evaluar el impacto que la inversión estadounidense ha tenido sobre la economía peruana. El estudio también explora los factores que han influido sobre el flujo de inversión estadounidense hacia el Perú.

Para la elaboración del documento se utilizaron diversas fuentes de información. Se han consultado libros y documentos de historia económica e institucionales, páginas web y otras fuentes informativas de las empresas, información de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de EEUU (BEA, según sus siglas en inglés)¹ y de Sunat, Proinversión y otras instancias peruanas. Esta información secundaria ha sido complementada con una encuesta a empresas estadounidenses que operan actualmente en el Perú y entrevistas en profundidad a funcionarios y ex-funcionarios de empresas de origen estadounidense representativas de cada sector, a cargo de AmCham Peru y APOYO Consultoría.

Un problema recurrente para medir el alcance de la inversión estadounidense en el Perú y su impacto ha sido que la información al respecto es muy imprecisa. Por lo general, las fuentes oficiales elaboran sus estadísticas a partir de información recibida de forma voluntaria de las empresas. El resultado es que la información oficial sobre inversión, empleo, etc., por ejemplo, de la BEA, subestima la magnitud e impacto real de la inversión estadounidense.

Existe una serie de referencias a valores históricos. Para homogenizar, se ha usado valores en dólares, puesto que la moneda peruana ha tenido una historia muy accidentada. Adicionalmente, los valores históricos nominales son relevantes e informativos para su época, pero no comparables con valores posteriores o actuales, debido a la inflación transcurrida. Para que los valores sean más comparables entre sí, los valores históricos se presentan en forma nominal, pero también en forma real, corregidos por la inflación de los EEUU, al tratarse de valores en dólares. Estos valores reales se presentan entre paréntesis. Por ejemplo, cuando se dice: “Para 1916, la CPC tenía cerca de US\$30 millones (hoy, US\$560 millones) invertidos en el Perú”, la cifra de US\$30 millones es nominal, a valor de 1916 y los US\$560 es la cifra real, a valor del 2004 (corregida por la inflación transcurrida entre 1916 y el 2004).

Inversionistas estadounidenses empezaron a venir al Perú hace más de 150 años. Una de las conclusiones de este documento es que es necesario revisar la historia de la inversión estadounidense puesto que evaluar sólo la presencia actual e inversiones recientes distorsiona la importancia real de la inversión estadounidense en el país. Esto se debe a que hubo un quiebre en el proceso de acrecentamiento del stock de inversión estadounidense en el país entre 1969 y 1992.

La importancia para el país de la inversión estadounidense en el periodo desde la segunda guerra mundial hasta el golpe de 1968 fue vasta en términos de ventas, impuestos pagados, generación de empleo y, en general, como motor de crecimiento. Para 1970, la inversión estadounidense debió haber bordado entre US\$6 200 millones y US\$7 300 millones, a precios de hoy. En el periodo 1969-1992, una serie de factores, entre expropiaciones, retiros de capital del país y crisis económicas y políticas sucesivas, hizo que muchas empresas de origen estadounidense perdieran o traspasaran sus inversiones en el país. El Perú pasó de una situación en los años sesenta en que la presencia de la inversión y empresas de EEUU en el Perú era considerable, diversificada, de una riqueza enorme y con un impacto profundo en el

¹ Esta información considera a una muestra de 71 empresas instaladas en el Perú con participación de capital estadounidense.

país, a una situación en 1992 en que esta presencia se había reducido apreciablemente.

Como consecuencia de este periodo de freno a la inversión privada y destrucción del capital, la mayoría de empresas estadounidenses que opera actualmente en el Perú inició sus operaciones en la década de los 90. Sin embargo, muchas empresas importantes que están hoy en manos no estadounidenses, no habrían existido sin la inversión estadounidense inicial. Adicionalmente, una proporción mayoritaria de los casi US\$10 mil millones por el proceso de privatizaciones en los últimos trece años ha provenido de la venta de empresas originalmente estadounidenses.

La inversión de empresas estadounidenses también fue determinante para el desarrollo de la infraestructura ferroviaria, aérea, marítima, de telecomunicaciones, puertos, caminos y hasta pueblos enteros, en el país. Esta inversión fue un elemento crucial en integrar al país y en comunicar a Lima con el interior y al Perú con el mundo.

Las características de la inversión estadounidense desde la década de los noventa son diferentes que en décadas pasadas. Esta inversión tiene una presencia en más sectores, abarcando desde la minería, agricultura y pesca, hasta servicios públicos como telefonía, electricidad y banca, y una presencia muy amplia en la industria manufacturera y en la industria farmacéutica. Además, las formas de inversión, presencia e influencias han cambiado y se han ampliado. Ha habido, por ejemplo, una expansión importante de franquicias de marcas estadounidenses, con la garantía de calidad y transferencias de tecnologías gerenciales que eso implica.

La globalización también ha jugado un rol en modificar en algo las formas de inversión estadounidense en el país. Existe mucha más incidencia de participación minoritaria de inversionistas estadounidenses que se asocian o acompañan a socios mayoritarios de otros países en proyectos y operaciones en el Perú.

Esta nueva forma de presencia del inversionista estadounidense pone en cuestionamiento las maneras tradicionales de calcular el origen de los stocks de inversión. Hemos querido adecuarnos a esta nueva realidad incluyendo en nuestros estimados empresas con algún nivel significativo, aunque no necesariamente mayoritario, de capital estadounidense. Bajo esta concepción, el stock de inversión (entendido como el total de activos) estadounidense en el Perú se más que cuadruplicó entre 1994 y el 2004, pasando de US\$3 000 millones a US\$13 000 millones. Aún en el caso de las empresas con una mayoría de más de 50% de capitales estadounidenses, la inversión en inmuebles, plantas y equipos durante los últimos diez años ascendió a más de US\$5 700 millones, a precios del 2005. Las operaciones locales de las empresas peruanas de capitales estadounidenses representaron ventas totales por US\$6 300 millones y generaron un valor agregado de más de US\$1 600 millones en el 2003, equivalente al 2,7% del PBI peruano en dicho año.

El comercio entre el Perú y EEUU aumentó 150% entre 1994 y el 2004. En 1994 el Perú tenía un déficit comercial de US\$740 millones con EEUU. Una década más tarde, en el 2004, este déficit se convirtió en un superávit favorable al Perú en US\$1 750 millones. El fuerte incremento en el comercio entre los dos países reflejó procesos de apertura comercial tanto en el Perú como en EEUU, incluyendo el ATPA y ATPDEA². El beneficio para el Perú ha sido evidente y pone de relieve la importancia de continuar

² ATPA: Andean Trade Preference Act; ATPDEA: Andean Trade Preference and Drug Eradication Act. Ambas son leyes del Congreso de EEUU dando preferencias arancelarias a productos del Perú y otros países andinos.

con el proceso de apertura comercial a través de un tratado de libre comercio entre los dos países.

Para el informe, se ha realizó una encuesta o sondeo a empresas estadounidenses, así como entrevistas a profundidad a gerentes y directivos de empresas seleccionadas. En general, la opinión es favorable en cuanto al rumbo económico del país y a las intenciones de continuar invirtiendo en el Perú. El reto para el país, sin embargo, es resolver las preocupaciones que existen respecto, en especial, de la complejidad, volatilidad e incertidumbre que se asocia al sistema legal, laboral y regulatorio. Estas empresas también veían con mucha expectativa el potencial del TLC como dinamizador de la economía en general y su capacidad de promover la creación de empleos de calidad.

El presente estudio se organiza en siete capítulos. En el primero se realiza una reseña de los antecedentes de la inversión estadounidense en el Perú desde 1840 hasta inicios de la década de 1990, haciendo hincapié en los principales hechos que caracterizaron los periodos de auge y crisis de la inversión extranjera en el país. La evolución de la inversión estadounidense a partir de la década de los 90 hasta el 2004 se analiza en el segundo capítulo y se hace una breve descripción de los principales sectores donde se invirtió. En el tercer capítulo se analiza la evolución del comercio bilateral del Perú con EEUU, haciendo referencia a los principales factores que explican el impulso exportador.

El cuarto capítulo analiza el impacto económico de las operaciones locales de las empresas estadounidenses en el país. Se exponen los principales hallazgos de las cifras de ingresos, ventas, pagos al fisco, producción, empleo, gastos en capacitación, entre otras. En el quinto capítulo se recopilan los principales resultados acerca de la percepción de las empresas estadounidenses respecto del clima de negocios y de la inversión privada en el Perú. En el sexto capítulo se analizan las principales apreciaciones de las empresas estadounidenses respecto de la firma de un TLC con EEUU en relación con sus negocios, así como sus perspectivas de inversión en los próximos años. El séptimo capítulo presenta las conclusiones.

PRINCIPALES CIFRAS DE LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE EN EL PERÚ

Desde la década de 1920, EEUU es uno de nuestros principales socios comerciales y el principal inversionista.

Las empresas de EEUU en el Perú emplean directamente -en planilla- a más de 24 mil personas y otros 10 mil a través de esquemas de subcontratación o locación de servicios.

La generación de puestos de trabajo -desagregado en empleos directos, indirectos e inducidos- debido al impulso de las exportaciones peruanas hacia EEUU pasó de 250 mil empleos a casi 740 mil en el periodo 1994-2004.

El sueldo mensual de los empleados en planilla en la mayoría de sectores se ubica en un rango de entre US\$950 y US\$1 500.

Cerca del 85% de los empleos generados es contratado en Lima.

Más del 95% de las personas empleadas es de nacionalidad peruana.

Una muestra de empresas que explica más del 25% del empleo generado por estas empresas capacitó a más del 70% de sus empleados.

El valor de los activos totales generados por la inversión estadounidense fue de US\$12 200 millones en el 2003 y habría alcanzado a cerca de US\$13 000 millones en el 2004. Las ventas totales de las empresas fueron alrededor de US\$6 300 millones en el 2003.

Sólo la inversión sólo en inmuebles, plantas y equipos durante los últimos diez años ascendió a más de US\$5 700 millones.

Las operaciones locales de estas empresas generaron un valor agregado de alrededor US\$1 600 millones en el 2003.

Alrededor del 26% del valor agregado generado por el sector de minería e hidrocarburos en el 2003 fue aportado por las empresas de capital mayoritario estadounidense.

El comercio bilateral registró un crecimiento de más de 150% en la última década. La balanza comercial bilateral Perú-EEUU fue favorable al país en US\$1 750 millones al cierre del 2004.

70% de las empresas opina que la situación económica del país es positiva o muy positiva.

El 60% de las empresas considera que existen obstáculos que afectan la rentabilidad de sus inversiones.

La inversión estadounidense comprometida es de al menos US\$3 500 millones durante los próximos tres años.

Las empresas estadounidenses esperan un impacto positivo sobre sus negocios ante un TLC entre el Perú y EEUU.

ABREVIATURAS

ADR: American Depository Receipts.

AmCham Peru: Cámara de Comercio Americana del Perú.

ATPA: siglas en inglés de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas.

ATPDEA: siglas en inglés de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga.

BCR: Banco Central de Reserva del Perú.

BEA: siglas en inglés de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de EEUU.

EEUU: Estados Unidos América.

I & D: Investigación y Desarrollo.

IGV: Impuesto General a las Ventas.

ITF: Impuesto a las Transacciones Financieras.

ISC: Impuesto Selectivo al Consumo.

ITAN: Impuesto Temporal a los Activos Netos.

Osinerp: Organismo Supervisor de la Inversión en Energía.

Osiptel: Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones.

PBI: Producto Bruto Interno.

ProInversión: Agencia de Promoción de la Inversión Privada.

SBS: Superintendencia de Banca y Seguros.

Sunat: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

TI: Tecnologías de la Información.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

I. ANTECEDENTES DE LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE EN EL PERÚ

Este capítulo reseña la evolución de la inversión directa estadounidense en el Perú desde sus primeros registros en la década de 1840 hasta el periodo de apogeo del la década de 1960 y la interrupción en el crecimiento de los años 1970-1990. En este lapso, EEUU se volvió el principal país origen de inversión extranjera privada en el Perú. Los periodos de expansión económica importante del Perú coincidieron con flujos significativos de capitales estadounidenses, que tuvieron un rol importante en el desarrollo del país tanto directamente como a través de una serie de encadenamientos con el resto de la economía.

El capítulo describe tres periodos: el ascenso de EEUU como inversionista principal en el Perú (1840-1930) y su importancia en el desarrollo de infraestructura, los años de recuperación económica y el auge exportador basado en sectores primarios donde la inversión estadounidense mantuvo un rol destacado (1930-1969) y los años de reforma económica y desequilibrios macroeconómicos que dificultaron la inversión extranjera (1969-1990).

Periodo 1840-1930

El periodo de construcción del Estado en el Perú anterior a 1840 fue turbulento y, por tanto, poco atractivo para la inversión extranjera. Sin embargo, poco a poco se fueron formando vínculos comerciales entre el Perú y EEUU.

Un primer vínculo importante giró en torno a la exportación de guano a EEUU a partir de la década de 1840. Existe el concepto de que durante la mayor parte del primer siglo del Perú como nación independiente, fue Gran Bretaña el país que destacó como la principal fuente de inversión y mayor socio comercial del país. Sin embargo, el comercio peruano con los EEUU y la participación de inversión estadounidense en el Perú fue clave. El uso del guano en EEUU ayudó a incrementar notablemente la productividad agrícola. Para mediados del siglo XIX, las exportaciones de guano peruano a EEUU superaban lo que se exportaba a Gran Bretaña.

Los ingresos generados por estas exportaciones pusieron al Perú en un buen pie financiero, ayudando al país a pagar las deudas generadas por las guerras de la independencia³. Los historiadores afirman, sin embargo, que la era del guano fue un periodo de gran dispendio y el Perú perdió la oportunidad de usar los recursos para generar un proceso de desarrollo económico.

Inversión estadounidense en infraestructura

Mucho más determinante que el guano, fue la creciente participación de la inversión estadounidense en infraestructura a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Inversionistas estadounidenses tuvieron un rol crucial en desarrollar tres ejes de infraestructura en la época:

- Telefonía
- Transporte ferroviario
- Comercio, transporte y distribución.

³ Alrededor del guano se dio uno de los primeros acuerdos comerciales significativos entre el Perú y los EEUU. Antes de 1852, el Perú imponía un precio considerado alto para el guano que exportaba. Mientras tanto, en esa época, el Perú aún no había reclamado como oficialmente suyas una serie de islas guaneras frente a sus costas. Ante una solicitud del gobierno de los EEUU, el Perú accedió a reducir el precio del guano a cambio del reconocimiento del gobierno de EEUU de que todas las islas frente a la costa peruana pertenecían al Perú.

En 1888 la Casa Bacigalupi fundó, con el apoyo de la International Telephone & Telegraph Company, ITT, de EEUU, la primera empresa de teléfonos: la Peruvian Telephone. Inicialmente, el servicio telefónico se instaló entre Lima, El Callao y alrededores de Lima. Poco después, la Casa Cohen estableció la Compañía de Teléfonos del Perú. En diciembre 1888, ITT adquirió Compañía de Teléfonos y la fusionó con Peruvian Telephone. Entre 1888 y 1920, la presencia de ITT aseguró la introducción de tecnología telefónica de punta en el país. Al mismo tiempo, a inicios del siglo All America Cable, una subsidiaria de ITT, invirtió en implementar en el Perú el servicio de radiotelegrafía internacional. En 1920 ITT hizo un aporte sustancial de capital que permitió una fuerte expansión y modernización del servicio telefónico en Lima, Callao y alrededores.

Es legendario el rol del estadounidense Enrique Meiggs en la construcción de la red ferroviaria en el país. Si bien la mayor parte de los recursos invertidos en ferrocarriles en la época eran del Estado, el diseño, la ingeniería, ejecución y financiamiento de los proyectos dependió notablemente de la participación y tecnología de los EEUU.

Inicialmente, el tendido de la red ferroviaria generó encadenamientos comerciales y alentó la expansión de la agricultura y la minería. Buena parte de los tendidos, por ejemplo, comunicaba a las haciendas azucareras o las zonas mineras con los puertos. Con el tiempo, algunos proveedores de los ferrocarriles empezaron a invertir en otras actividades. Un caso particularmente interesante fue la empresa estadounidense WR Grace & Co. (“Casa Grace”), que fue, en sus inicios, proveedor de los ferrocarriles de Meiggs y de los ingenios azucareros y, luego, inversionista en la industria azucarera.⁴ La empresa WR Grace & Co., fue constituida por el irlandés-estadounidense William R. Grace en 1854 inicialmente en el Perú y luego en Nueva York. La empresa, que llegó a tener una presencia internacional importante, surgió en base principalmente a sus inversiones en el Perú.

La empresa Grace fue clave en el desarrollo del comercio internacional del Perú. Gracias, en buena parte, a sus iniciativas, y al ascenso de EEUU como potencia mundial, este país se empezó a convertir en uno de los principales socios comerciales del Perú, en especial a partir del siglo XX. Por ejemplo, en 1898, sólo el 9,5% de las exportaciones peruanas tenía como destino los EEUU mientras que 56,7% iba a Inglaterra. Veinticinco años después, en 1923, EEUU representaba 39,7% de las exportaciones peruanas, superando a Gran Bretaña, a dónde iba el 33,2%.

WR Grace & Co. fue, además, un factor fundamental en proporcionar la infraestructura que conectaba al Perú con el mundo. La Casa Grace fue el principal agente comercial entre el Perú y EEUU por varias décadas. Es interesante que haya sido el crecimiento de las operaciones de WR Grace & Co en el Perú lo que llevó a esta empresa a crear la subsidiaria Grace Line, que llegó a ser una de las principales empresas de transporte marítimo en el mundo.

La importancia de Grace en comunicar al Perú con el mundo no se limitó al transporte marítimo. En 1928, Grace y Pan American Airways se juntaron para formar Panagra (Pan American Grace Airlines), la primera línea aérea en conectar el Perú con EEUU, Ecuador y Bolivia. La presencia de Grace era integrador también dentro del país. Sus barcos atracaban en los diferentes puertos de la costa del Perú y, en 1884, los herederos de Enrique Meiggs le vendieron sus derechos sobre vías férreas y terrenos minerales a Grace, que continuó desarrollando la red ferroviaria hasta que fuera apropiada por el Estado para pagar la deuda externa algunos años después.

⁴ En 1879, la empresa adquirió la hacienda azucarera Cartavio. En 1927 adquirió Paramonga.

Inversión estadounidense en recursos naturales

A fines del siglo XIX, EEUU comenzó a adquirir una importancia creciente como inversionista en materias primas en el Perú, especialmente en minería, hidrocarburos y agricultura. Grace jugó un rol también en esto. Con los derechos sobre terrenos minerales obtenidos a la familia Meiggs, Grace formó la compañía minera McKay. En 1886, Grace hizo un hallazgo de mineral de cobre en Cerro de Pasco, que fue el primer paso en lo que sería la tremenda importancia del lugar para la minería peruana. Poco después, sin embargo, Grace transferiría sus propiedades mineras a varios mineros nacionales.

La empresa que sobresalió en minería en la época fue la Cerro de Pasco Mining Company⁵ (EEUU), CPC. Esta empresa se constituyó a principios del siglo XX para explotar yacimientos mineros en Cerro de Pasco comprados a mineros locales. Sus accionistas incluían W.K. Vanderbilt, J.P. Morgan y W.R. Hearst. La compañía compró el 80% de las propiedades de la zona en los primeros años del nuevo siglo.

La CPC empezó casi inmediatamente a invertir resueltamente y a generar encadenamientos en beneficio de la economía local y nacional.

- En 1905 se inauguró (aunque recién se terminó en 1907) el tren de carga y pasajeros, entre La Oroya y Cerro de Pasco. A partir de entonces empezó a invertir profundamente en infraestructura ferroviaria. Se invirtió US\$2 millones (hoy US\$19 millones) en el ferrocarril desde Cerro de Pasco hasta La Oroya.
- Recuperó la Fundación de Tinyahuarco en Cerro de Pasco⁶.
- Construyó el túnel de drenaje de agua de Rumiallana.

Para 1916, la CPC tenía cerca de US\$30 millones (hoy, US\$560 millones) invertidos en el Perú (Clayton, p.185) y era una de las principales empresas cupríferas del mundo. Para los años veinte, unas 13 000 personas eran empleadas por la CPC (Clayton, p.225).

La CPC se convirtió muy pronto en el principal eje de desarrollo de Cerro Pasco. A partir de los años 1920 empezó también a ser el principal factor de desarrollo de La Oroya y Junín en general. En 1921 construyó el Hospital General de Chulec en La Oroya, para la atención de sus trabajadores. En 1922 inauguró la fundición de La Oroya, que procesaba los minerales de todo la sierra central y que sigue funcionando hasta el día de hoy. En la construcción de esta fundición se invirtió US\$9 millones (hoy US\$ 85 millones). Este complejo metalúrgico es uno de los más completos del mundo, refinando una veintena de metales, incluyendo cobre, zinc, plomo, oro y plata.

La importancia de CPC para el Perú fue mayúscula. Citando a Clayton (p. 228):

“Entre 1902 y 1930, [CPC] gastó unos doscientos cincuenta millones de dólares en el Perú, en la forma de impuestos, sueldos, derechos de aduana, inversiones en minas y fundiciones.”

Además,

“Explotó minas que de otro modo habrían permanecido sin ser explotados debido al riesgo y a la falta de capital local.”

⁵ En 1915 cambiaría su nombre a Cerro de Pasco Copper Corporation y, luego en 1951 Cerro de Pasco Corporation.

⁶ El cobre ampollado, o blíster, producido era luego tratado en EEUU por la “American Smelting and Refining” (ASARCO), que luego tendría una importancia propia en el país.

La otra empresa minera estadounidense de envergadura de la época era American Vanadium Company, que en 1907 invirtió en desarrollar la mina de vanadio Minsagra. Para 1920, Minsagra producía el 90% de todo el vanadio producido en el mundo.

Hubo, también, en esta época, una larga serie de inversiones mineras con capital estadounidense, incluyendo Anaconda Mining, que explotaba la mina cuprífera de Cerro Verde en Arequipa, Asarco, a través de Northern Peru Mining (la mina Quiruvilca) en La Libertad e Inka Gold Mining Company (mina Santo Domingo) en Puno, entre otras.

PRIMERAS INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN MINERÍA Y PETRÓLEO EN EL PERÚ

Periodo	Sector	Operación
1860 -1880	Petróleo	Pequeños inversionistas y técnicos estadounidenses participaron en los inicios de la industria petrolera peruana (costa norte). En 1873, Henry Meiggs estableció una refinería en el Callao. Estas instalaciones fueron destruidas por la marina chilena durante la Guerra del Pacífico.
1894 - 1897	Minería	Inca Gold Mining Company, sindicato de capitalistas norteamericanos, compró Santo Domingo (Puno), la principal mina de oro peruana.
1896	Minería	The Backus and Johnston Co., empresa de Newark, New Jersey, se constituye para la explotación de las minas de Casapalca, además de la fundición y concentración de metales.
1901 - 1920	Minería	Cerro de Pasco Mining Company (1902) adquiere mediante compras sucesivas las principales minas cupríferas del centro del país, incluyendo la operación de Backus & Johnston Co. en Casapalca (1919).
1905	Minería	American Vanadium Company de Pittsburgh compró la mina Ragra (Cerro de Pasco). Esta mina se constituyó en la más importante fuente de vanadio durante el periodo de la Primera Guerra Mundial.
1913 - 1914	Petróleo	Standard Oil de New Jersey compró los pozos de Negritos y Lagunitas en la costa norte peruana. La empresa consolidó sus operaciones en el país como la International Petroleum Company (IPC) en 1924.
1916 - 1920	Minería	La compañía norteamericana Anaconda tomó control de los depósitos de cobre de Cerro Verde (Arequipa).
1919 - 1930	Minería	American Smelting and Refining Company (Asarco) se convierte en un importante productor de cobre, plata y oro en La Libertad, a través de su subsidiaria, la Northern Perú Mining and Smelting Company. Asimismo, adquiere otros depósitos prometedores.
1922 - 1927	Minería	Durante este periodo, la Cerro de Pasco Copper Corporation y la Northern Peru Mining inauguraron fundiciones en La Oroya (Junin) y Shorey (La Libertad).

Fuente: Thorp & Bertram

En el caso de la explotación petrolera, la presencia estadounidense fue importante desde el principio, mediante la transferencia tecnológica que efectuaron los primeros técnicos estadounidenses que vinieron contratados, inicialmente, por capitalistas nacionales. A partir de 1863 el desarrollo petrolero siguió en base a iniciativas de inversionistas estadounidenses individuales.

Luego de un interludio de 30 años en que predominó el capital británico en el sector, a partir de 1914 el dominio en la inversión y producción de hidrocarburos pasó a manos de inversionistas de EEUU. En ese año, Standard Oil de Nueva Jersey adquirió a la empresa británica London & Pacific, propietaria de La Brea y Negritos, y West Coast Fuel Company que distribuía petróleo y derivados en la costa del Océano Pacífico. Para manejar estos activos, Standard Oil creó una subsidiaria, la International

Petroleum Company, IPC. A inicios de los años 1920, la IPC había invertido US\$370 millones (hoy, US\$3 490 millones) en el Perú y producía el 80% del petróleo del país.

La IPC también realizó inversiones importantes en infraestructura: construyó 160km de línea ferroviaria, además de ser el principal factor de dinamismo de los ferrocarriles Talara-Negritos-Talara de 93 km y Lobitos–El Tablazo-El Alto de 34 km. Adicionalmente, en 1925 remodeló y modernizó la ciudad de Talara para hacerla más habitable.

Primeras inversiones en manufactura, construcción y banca, y el auge de los años 20
Las inversiones estadounidenses en sectores no extractivos fueron, en general, más tardías, pero importantes. Una de las primeras inversiones la realizó los estadounidenses Jacobo Backus y Howard Johnston en una empresa que luego sería un nombre conocido por todos en el Perú: la cervecería Backus & Johnston Brewery, Ltd. fue fundada en 1879, aunque poco después, en 1890, la empresa fue vendida a capitales británicos.

La Casa Grace también participó en el sector manufacturero en este periodo. En 1930, la Casa Grace poseía más del 50% de la industria textil.

Una de las inversiones manufactureras de EEUU más importantes de la época fue el de la Foundation Company. El auge de la construcción que se produjo en Lima entre 1918 y 1926 favoreció una rápida expansión del mercado de materiales de construcción y de sus industrias conexas. Foundation Company instaló una fábrica cementera y, como constructora, participó activamente en los programas de obras públicas. La empresa también participó en la reorganización de una fábrica de botellas (1922-1926) y en la construcción de un frigorífico y camal en el Callao.

Finalmente, Foundation participó en el desarrollo de la infraestructura de radio. En 1924, altos funcionarios de Foundation y de otras empresas, fundaron la primera emisora radial, la Peruvian Broadcasting Company Ltd. (luego OAX).

En la década de los años 1920 EEUU empezó a superar claramente a Gran Bretaña como fuente de financiamiento externo y en la formación de nexos entre el Perú y el sector financiero mundial. Los vínculos financieros entre EEUU y Perú, que se fortalecieron significativamente en especial durante el gobierno de Augusto B. Leguía, fueron claves para el desarrollo del sistema financiero privado del Perú, puesto que varios bancos estadounidenses entraron al país en asociación con bancos peruanos. Un ejemplo fue la emisión de bonos de 1922 por US\$ 2,5 millones llevada a cabo por la Guaranty Trust Company de EEUU en forma conjunta con el Banco Italiano (hoy Banco de Crédito). Este préstamo fue seguido de otros de parte de diferentes bancos estadounidenses durante la década de 1920.

Al igual que Guaranty Trust Company, en esta época otros varios bancos estadounidenses formaron vínculos financieros con el Perú a través del financiamiento, inicialmente, de obras públicas. Entre ellos estaban empresas renombradas como Morgan & Co., Chase Manhattan Bank y Third National Bank.

Los años 20 fueron de significativo crecimiento en las inversiones estadounidenses. Para 1930, EEUU ya se había convertido en el principal inversionista extranjero en el país. Según Clayton (p.164, citando a Pike):

“... las inversiones directas norteamericanas eran mucho mayores [que las británicas] – para 1930 eran más de US\$200 millones. En esencia,

entre finales del s. XIX y fines de los años veinte, las inversiones norteamericanas se habían incrementado unas treinta veces.”

Los US\$200 millones a que se refiere Clayton y Pike equivalen a casi US\$2 300 millones hoy. Hay que notar nuevamente, sin embargo, lo ubicuo de las cifras, puesto que el propio Clayton se había referido previamente en su trabajo que tan sólo la inversión de la IPC había alcanzado los US\$370 millones (hoy, US\$3 490 millones). Aun si la cifra para la IPC no fuera neta de depreciación, y la de US\$200 millones sí, la diferencia entre las dos sugiere que la segunda probablemente esté muy subestimada.

Sin embargo, al margen de la cifra exacta, es evidente que a partir de los años veinte, EEUU nunca perdería su lugar como principal inversionista extranjero en el país.

El apoyo de EEUU a la modernización del Estado peruano

EEUU ha tenido una influencia muy importante a través de las décadas en la formación y modernización del Estado peruano. Esta influencia ha sido muy amplia, abarcando desde áreas sociales como educación, salud y agricultura, hasta el diseño de políticas económicas (monetarias y fiscales y la formación de las instituciones como el Banco Central, e inclusive el entrenamiento y modernización de las instituciones de las Fuerzas Armadas. Si bien mucho de este apoyo provino del gobierno de EEUU, el sector privado estadounidense también ha tenido una participación significativa.

Hubo una retroalimentación entre el apoyo público del gobierno estadounidense al Perú y la inversión privada en el país. La cercanía del gobierno de EEUU al Perú que se deducía del apoyo brindado incentivó al sector privado de EEUU a ver al Perú como un país atractivo para la inversión. Igualmente, el incremento de la presencia de empresas de EEUU en el Perú hizo del Perú un país más importante para el gobierno de EEUU.

Modernización del sistema monetario y fiscal.- El periodo del gobierno de Leguía (1919 – 1930) fue, posiblemente, el de mayor colaboración entre EEUU y el Perú. Si bien existe la opinión generalizada de que el gobierno de Leguía se excedió en el endeudamiento público, al mismo tiempo el contacto financiero con los EEUU incidió en una modernización del sistema financiero interno. La participación del *know-how* estadounidense fue clave para mejorar el servicio de aduanas y, en particular, en la formación del Banco Central de Reserva del Perú, que fue organizado tomando como modelo la Reserva Federal de EEUU.

Más, tarde, la crisis financiera internacional de 1929 generó una crisis cambiaria en el Perú. En consecuencia, el gobierno decidió, en 1931, iniciar una reforma monetaria. Según un estudio del Banco Central de Reserva del Perú⁷: *“Para ello, se invitó a la misión económica del profesor Edwin W. Kemmerer con el objeto de elaborar un plan de estabilización, una de cuyas recomendaciones fue la de fundación del actual Banco Central de Reserva del Perú, la cual se realizó en abril de 1931”*. Edwin Kemmerer era un respetado consultor financiero estadounidense. Su estudio y recomendaciones marcó el inicio de la modernización de la política monetaria, fiscal y regulatoria en el país. Según el documento del BCRP mencionado. *“Las recomendaciones de la Misión Kemmerer tuvieron un carácter integral que comprendía no sólo medidas monetarias y de supervisión bancaria sino también fiscales y tributarias... se destacó la importancia*

⁷ Política Monetaria del Banco Central: Una Perspectiva Histórica; Guevara Ruiz, Guillermo; Doc. Del área de Estudios Económicos del BCRP.

de la coordinación entre las políticas fiscal y monetaria, siendo la disciplina fiscal un elemento indispensable para emprender una política monetaria consistente con la estabilidad de precios".

Reforma económica y financiera: En 1949 el Gobierno peruano contrató en EEUU a una misión dirigida por el estadounidense Julius Klein para el reordenamiento monetario y fiscal. Las recomendaciones de Klein generaron un periodo de apertura de mercados.

Educación.- Los lazos entre el Perú y EEUU se extendieron al campo educativo a partir de 1901, cuando el gobierno peruano invitó a una misión educativa de EEUU al país para reorganizar la educación peruana. Este apoyo educativo continuó en el segundo gobierno de Leguía.

Salud.- En 1942 se creó el Servicio Cooperativo Interamericano de Salud Pública, SCISP, en el Perú, bajo la iniciativa y financiamiento de la familia Rockefeller.

Agricultura.- En 1942, también bajo el auspicio de la familia Rockefeller, se formó el Servicio Cooperativo Interamericano de Producción de Alimentos.

Fuerzas Armadas.- La primera misión militar de EEUU al Perú fue en 1944. En 1952 se inició el Programa de Asistencia Militar de EEUU en el Perú. A raíz de este programa, miles de militares peruanos fueron entrenados por EEUU entre 1952 y 1968. Estos oficiales entrenarían, a su vez, a oficiales dentro del Perú, difundiendo las técnicas y métodos de instrucción militar estadounidense por toda la oficialía peruana. Esta asistencia tuvo un rol considerable en la modernización y profesionalismo de las FFAA peruanas. Hasta 1968, la tecnología usada por las FFAA peruanas era estadounidense.

En los años sesenta aparecieron las instituciones estadounidenses Alianza para el progreso, USAID y Cuerpos de paz, que desarrollaron proyectos en una larga serie de sectores y actividades, incluyendo:

- agricultura
- desarrollo de comunidades (un caso interesante fue Vicos)
- irrigación
- alimentos y nutrición
- Universidad Agraria
- transporte
- vivienda
- modernización del Estado
- seguridad pública
- formación de la Escuela Superior de Administración de Negocios, ESAN.

Periodo 1930-1969

La crisis financiera internacional de 1929 y la consiguiente depresión mundial frenó los flujos de capitales hacia la región durante los años 1930. El impacto económico en el Perú fue significativo: entre 1928 y 1931: las exportaciones peruanas cayeron 71%. Posteriormente, la Segunda Guerra Mundial impidió una recuperación de la inversión estadounidense en la región. El stock de inversión directa estadounidense en el Perú cayó, en términos nominales, 50% entre 1929 y 1943. Durante los años de la Segunda Guerra Mundial, EEUU se concentró en el abastecimiento de materias primas. En el caso del Perú, resultó favorecida la exportación de metales y algodón.

En el periodo de post-guerra, regresó la inversión estadounidense. Entre 1948 y 1968, capitales de EEUU entraron al país en forma muy amplia, desarrollando sectores de la economía tan diversos como minería, industria, aviación, infraestructura, telecomunicaciones, hidrocarburos, agricultura, papel y derivados y comercio, entre otros. El impulso que dio la inversión ayudó a que, durante este periodo, el país alcanzase una de las mayores tasas de crecimiento económico del siglo XX.

Durante el periodo posterior a la Gran Depresión (1929) se produjo cierta contracción de la inversión estadounidense en América Latina. En 1935, el stock de inversión estadounidense en la región había disminuido 19% respecto de su nivel de 1929.

Telecomunicaciones

Sin embargo, la inversión estadounidense no dejó de tener una importancia clave. Fue determinante, por ejemplo, en la introducción del novedoso servicio de radiocomunicaciones internacionales en el Perú. En 1930 All America Cable and Radio, una empresa subsidiaria de ITT, amplió su servicio de teléfonos y telégrafos desde Lima a Nueva York y las principales ciudades de Europa. A lo largo de las décadas siguientes, las subsidiarias de ITT invirtieron en extender las redes de comunicación dentro del Perú y, sobretodo, en comunicar el Perú con el mundo. En 1958, All America Cable and Radio introdujo el telex entre Lima y New York.

En 1962 apareció otra empresa estadounidense invirtiendo en telecomunicaciones de larga distancia en el país: West Coast Cable.

**STOCK DE LA INVERSIÓN DIRECTA DE EEUU
EN AMÉRICA LATINA, 1929 - 1950**
(US\$ Millones) 1/

País	1929	1935 2/	1950
Brasil	194	194	644
Chile	423	484	540
México	682	480	415
Venezuela	232	186	993
Perú	143	71	145
Otros países	1 845	1 432	1 840
América Latina	3 519	2 847	4 577

1/ Medición según costo histórico.

2/ 1943, sólo para caso del Perú.

Fuente: Thorp (1978), Lipsey (2004)

Minería

Luego de la Segunda Guerra Mundial, y en particular luego de que se dio nueva legislación minera más moderna en la década de 1950, se dio un auge en la inversión estadounidense en la minería del país. Al igual que en las primeras décadas del siglo, Cerro de Pasco Corporation fue uno de los principales inversionistas mineros en el periodo. En 1943 inauguró la planta Concentradora de Paragsha en Cerro de Pasco.

En los años cincuenta, CPC realizó inversiones en la mina de Casapalca y en la ampliación de su refinería. En 1956 empezó una inversión en el yacimiento a tajo abierto que hoy queda adyacente a la ciudad de Cerro de Pasco. En 1957, construyó la Central Eléctrica de Yaupi (Paucartambo-Pasco). En la década de los sesentas CPC puso en producción la mina Cobriza en Huancavelica y Mc Cune en Pasco.

En su momento, CPC generó lo que hoy se conocería como un aglomerado productivo, o *cluster*, en la Sierra Central del país, alentando inversiones propias y de terceros (incluyendo el Estado) en transporte, electricidad, educación, vivienda, salud, comercio, servicios gubernamentales, etc. Este desarrollo de producción, servicios e infraestructura ayudó a articular con Lima a la Sierra Central, una región que, sin la presencia de la minería, se habría mantenido aislada y remota. El gasto de la empresa en bienes y servicios peruanos fue impresionantemente alto. Según Juana Kumamoto (usando información de Thorp y Bertram):

“durante el período 1959-68, Cerro de Pasco destinaba 21% de sus ingresos brutos –i.e. ventas más otros ingresos– al pago de mano de obra local, 14% al pago de impuestos, 30% a la compra de mineral y al pago de fletes, y 12% a la compra de suministros y servicios locales, lo cual daba un valor retenido en el país de 76%”.

CPC continuó invirtiendo en el Perú casi hasta su expropiación en 1973. Para el momento de su expropiación, las propiedades y operaciones de CPC en el Perú eran sumamente extensas, por lo que es difícil calcular su valor. En la década de 1990 se privatizaron la mayoría de los activos expropiados a la empresa Cerro de Pasco, que pasaron a formar una de las bases del resurgimiento de la minería en el Perú que continúa hasta la actualidad.

Las ramificaciones e influencia de Cerro de Pasco Corporation trascendió ampliamente el impacto de su inversión propiamente dicha. Generó un efecto demostración muy profundo en niveles y formas. Su influencia llevó a que otras empresas mineras nacionales y extranjeras también invirtieron en servicios sociales (hospitales, viviendas para trabajadores), así como en empresas proveedoras de suministros tecnológicos y de insumos. Muchas de las empresas peruanas que hoy dan insumos y servicios a la minería surgieron en esa época por efecto directo o indirecto de la CPC y otras inversiones estadounidenses. De hecho, CPC y otras empresas estadounidenses y peruanas, participaron en forma muy directa en la generación de encadenamientos a través de aportes de capital en la formación de empresas proveedores de insumos. La siguiente es una lista de empresas proveedoras o vinculadas, en que CPC invirtió directamente⁸ (las cifras representan su participación accionaria):

- Compañía Industrial del Centro (dos plantas de semifabricados y una planta de ácido sulfúrico en La Oroya) 100%.
- Explosivos S.A. 34%
- Electroodos Oerlikon S.A. (soldaduras) 34%
- Metalúrgica Peruana (fundición de acero) 29%
- Refractarios Peruanos (ladrillos refractarios) 42%
- Fundición de Metales Bera (aleaciones de plomo) 50%
- Metales Industriales del Perú (productos moldeados) 49%.

CPC tuvo una serie de aportes intangibles importantes. Introdujo constantemente tecnología minera de punta en el país, así como sistemas gerenciales y esquemas de racionalización y eficiencia de última generación. Tal vez uno de sus aportes más

⁸ La lista proviene de Juana Kuramoto.

importantes fuera la formación de varias generaciones de técnicos y especialistas mineros y metalúrgicos peruanos. Estos profesionales serían claves para el desarrollo de la minería en el Perú luego de la desaparición de la empresa. Muchos de ellos participaron, y siguen participando, en entidades del Estado, incluyendo el Ministerio de Energía y Minas, y asistiendo en la elaboración de las leyes mineras y la supervisión de la actividad minera. Otros fueron atraídos al sector privado, sea a otras empresas privadas del país como en forma de empresarios independientes. Muchos colaboraron, además, en fortalecer a las instituciones representantes y promotoras de la actividad minera en el país, incluyendo a la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía, el Instituto de Ingenieros de Minas del Perú, entre otras.

Otra empresa minera que invirtió significativamente en el país en este periodo fue Asarco Incorporated. Lo hizo a través de dos empresas: Northern Peru Mining, que operó la mina de Quiruvilca en la Sierra Norte del país entre 1925 y 1995, y Southern Peru Copper Corporation en el sur.

Southern Peru fue particularmente importante. La empresa se formó en 1952 gracias a una asociación liderada por Asarco y en la que participaba Newmont, Phelps Dodge y la propia Cerro de Pasco Corp., para desarrollar depósitos de cobre diseminado adquiridos en Tacna y Moquegua. Durante los próximos años se desarrolló la mina de Toquepala, que entró en operación en 1960, y se construyó una fundición para convertir concentrados en cobre ampolloso o blíster en Ilo. La inversión en total fue de US\$240 millones (hoy, US\$1 530 millones), una cantidad exorbitante para la época. Esta inversión no sólo se usó en el desarrollo de la mina e instalaciones mineras, sino en la construcción de un pueblo minero, en la construcción y mejora del puerto de Ilo y en un tendido de unos 175km de ferrocarril.

Southern Perú fue clave en desarrollar la zona de Tacna-Moquegua. Elio Galessio, en su *Breve reseña histórica de los ferrocarriles en el Perú* afirma que el Ferrocarril de la Southern Peru fue “*El más moderno tren construido en el Perú... Une Ilo, incluyendo la fundición y la refinería de cobre, con las minas de Toquepala y Cuajone, pudiendo enlazar eventualmente el yacimiento de Quellaveco. Utiliza una trocha estándar de 1.435 y tiene una longitud de 240 km. con 5 túneles, uno de los cuales es de 8 km, siendo el sexto más extenso del mundo.*”

Otra inversión minera importante fue la de Marcona Mining Company, a partir de 1952, en la explotación de hierro en la zona de Marcona en Ica. Marcona Mining era propiedad mayoritaria de Utah Construction Company, con una participación minoritaria de Cyprus Mines Corp. y de algunos inversionistas peruanos. Marcona desarrolló un sistema de fajas transportadoras para el traslado del mineral que fue una novedad para la minería de la época.

Estas tres empresas estadounidenses fueron las operaciones mineras más grandes en el país, conformando la gran minería de la época. No es casual que haya sido así. La magnitud de inversión necesaria en estas operaciones mineras superaba las posibilidades de los inversionistas peruanos, en un periodo en que los países europeos y Japón, aún sufrían las secuelas de la guerra y, por tanto, su capacidad para invertir en otros países era aún limitada. Sin la inversión estadounidense, es probable que estas operaciones habrían tardado en realizarse, o habrían sido de una envergadura e importancia nacional mucho menor que lo que fueron.

La importancia de estas empresas trascendía la minería. Formaron encadenamientos con otros sectores e incentivaron el surgimiento de industrias y proveedores que les proporcionara bienes y servicios. Las vinculaciones entre las empresas y los proveedores locales crecieron rápidamente durante la década de 1950, creándose

diversas empresas de fabricación en una serie de rubros. El cuadro siguiente muestra algunas de las más importantes:

Año	Rubros
1950	Cerámicos refractarios
1952	Alambres y cables de cobre
1956	Explosivos
1960	Varillas de soldadura
1961	Bolas para la molienda
1964	Extrusiones
1966	Varillas de cobre y ácido sulfúrico
Fines de 1960	Aleaciones de plomo

La inversión en la minería y en las empresas encadenadas, así como los ingresos generados por estas informaciones, fueron determinantes para que el PBI peruano creciera 4,8% por año, en promedio, durante el periodo 1950-1959, y 6,9% entre 1960 y 1967⁹. Fueron estas dos décadas, el periodo de crecimiento alto más prolongado del país tal vez en su historia.

El resultado de las inversiones mineras también generó un auge exportador durante el periodo. En los 20 años entre 1950 y 1970, las exportaciones peruanas casi cuadruplicaron.



Hidrocarburos

La posguerra fue un periodo de fuerte inversión estadounidense también en petróleo. Para 1950, International Petroleum Co., Ltd., IPC, subsidiaria de Standard Oil, había ampliado su capacidad de refinación a 33 000 barriles diarios y era la mayor empresa de energía en el país con más del 80% de la producción petrolera peruana. La IPC tuvo un impacto significativo en la economía peruana por varias décadas, en términos de empleo y encadenamientos, así como en el país en términos de aportes al fisco, exportaciones y generación de divisas.

Industria y comercio

Durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial, el Perú fue el destino de misiones científicas financiadas por el Gobierno estadounidense. El interés principal de estas misiones eran los recursos industrializables, en vista de una demanda creciente en un contexto de problemas de acceso a las fuentes tradicionales de aprovisionamiento. Entre los sectores seleccionados destacaron la actividad pesquera (como fuente de abastecimiento de vitaminas A y D), la extracción de caucho natural y el estudio de las

⁹ El sector agroindustrial de exportación (algodón y azúcar, básicamente) y la naciente industria pesquera representaron los otros motores del crecimiento económico durante este periodo. Las principales empresas de estos sectores estaban en manos de capitalistas nacionales.

propiedades de la quinina. En 1942, al cerrársele al Perú sus mercados tradicionales de exportación de algodón debido a la guerra, los dos países firmaron un acuerdo para la venta de nuestro algodón a EEUU (1942).

Algunas de las primeras empresas manufactureras estadounidenses en establecerse en el país, en la década de 1940, fueron General Milk Company (1941), la firma origen de la actual Gloria (que luego fue adquirida por Carnation Corporation, y posteriormente comprada por intereses peruanos) y las subsidiarias locales de Goodyear (1943) y de Goodrich Lima Rubber Company (1955). Goodyear, que sigue en existencia hoy en el Perú, llegó no sólo a abastecer al mercado nacional, sino a exportar al mismo EEUU. Igualmente, en 1942, la empresa automotriz General Motors inauguró su planta que, inicialmente, era de ensamblaje de camiones. Luego, a principios de los años 1960, la empresa construyó una planta moderna de ensamblaje en Lima.

El periodo de post-guerra trajo una nueva corriente de inversiones estadounidenses hacia el Perú que dinamizaron tanto las exportaciones del país como la economía interna. La tasa de crecimiento de las inversiones de EEUU aumentó durante este periodo por encima del promedio de América Latina. En gran medida, esto reflejó inversiones directas efectuadas por inversionistas de EEUU en rubros distintos a los tradicionales. Esta situación contrastó con los esfuerzos realizados por la mayoría de las demás economías de la región que optó por modelos de sustitución de importaciones mediante un impulso de los procesos de industrialización. Como resume Thorp (1978), *“a fines de la década de 1940, el Perú era un caso único en Latinoamérica, (...) el crecimiento generado por las exportaciones, el liberalismo económico, la inversión extranjera y la reintegración general del Perú a la economía de Estados Unidos, seguían siendo bienvenidos y estimulados por medidas de política”*.



El hecho es que las décadas de los 50 y 60 fue un periodo de inversión estadounidense industrial y comercial significativa y diversificada. La inversión ya no estaba concentrada sólo en actividades extractivas y comerciales, sino se expandió cada vez más a la manufactura y al abastecimiento del mercado peruano.

En esta época se instaló en el país la gran tienda y almacén de departamento, Sears Roebuck (1955). Sears alentó la industrialización interna gracias a su política de vender productos manufacturados en el Perú en vez de importados. Para 1968, más del 90% de los productos que vendía era de origen peruano.

En la misma época, apareció la cadena de supermercados Todos, perteneciente a International Basic Economy Corporation-IBEC del grupo Rockefeller. La IBEC, en

realidad, transcendía el retail que representaba Todos, e incursionó en la construcción y avicultura, seguros, entre otros rubros.

En 1956 se estableció en el país la empresa de bienes de consumo masivo, Compañía Industrial Perú Pacífico S.A. (CIPPSA), propiedad de Anderson Clayton. La empresa comerciaba algodón, café, aceites y grasas, jabón de lavar, entre otros bienes. Eventualmente, en 1971, CIPPSA sería vendida al Grupo Romero, que la fusionó posteriormente con otras empresas del grupo para formar la base de lo que es hoy Alicorp.

Otras empresas importantes de los EEUU que invirtieron en el Perú a partir de los años 50 incluyeron: Ford, Chrysler, Dupont, Union Carbide, ParkeDavis, Merck, etc.

Además de las empresas estadounidenses nuevas que ingresaron al país, las existentes crecieron y se diversificaron. Un ejemplo notorio fue la Casa Grace, que construyó el complejo industrial Paramonga y amplió sus espectro manufacturero para incluir la producción de pintura, papel, azúcar y derivados, golosinas y galletas, licores, harina de pescado, textiles, además del transporte marítimo, transporte aéreo y distribución.

Paramonga evidencia, además, hasta qué punto la época fue una de las de mayor inversión de empresas estadounidenses en investigación y desarrollo tecnológico en la historia del país. A fines de los años 1930, la Casa Grace contrató al químico estadounidense W.H. Clayton para desarrollar una tecnología en el Perú que convirtiera el bagazo del azúcar en papel y cartón. El proyecto tuvo resultados positivos y, en 1939, se construyó una planta papelera en Paramonga. Con el tiempo, Paramonga llegó a ser un lugar de atractivo tecnológico internacional que los propios funcionaban mostraban como ejemplo de tecnología peruano-estadounidense.

Paramonga fue innovador también en la producción de plásticos. En este periodo, Paramonga desarrolló un proceso novedoso para la producción de cloruro polivinílico (PVC) a partir del alcohol del azúcar. El PVC es la base para la producción de plásticos. Hasta ese momento la tecnología del PVC se basaba en el petróleo. El PVC obtenido del azúcar resultó rentable y Paramonga pudo producirlo en forma comercial. En palabras de Clayton (p.349): *“Paramonga se convirtió en una atracción tecnológica, demostrando la capacidad de una nación tercermundista para inventar, manufacturar y competir en un campo industrial muy sofisticado.”*

El inicio de la aviación en el Perú

Paramonga y la minería fueron ejemplos de cómo, en esta época, se combinaban los recursos del Perú con el ingenio y capital estadounidense en el desarrollo de nuevas tecnologías. Sin embargo, uno de los episodios más interesantes de colaboración peruano-estadounidense en este periodo fue el desarrollo de la aviación nacional. La primera línea aérea peruana, Aerolíneas Faucett, fue formada por el estadounidense Elmer Faucett en 1928. Faucett había llegado al Perú pocos años antes como parte de un equipo de exhibición aérea de EEUU. En los años siguientes a su formación, la empresa Aerolíneas Faucett invirtió en la ampliación de su flota y en la construcción de un aeródromo en Lima. La empresa realizó los primeros vuelos en la historia en cruzar los Andes y las primeras travesías en la historia a varias ciudades del interior.

Aerolíneas Faucett se constituyó como empresa peruana en base al *know-how* e ingenio de un inversionista estadounidense. Esta simbiosis peruano-estadounidense se mantuvo durante el crecimiento de la empresa en las décadas posteriores. Los funcionarios, empleados y pilotos eran peruanos, aunque muchos de ellos eran entrenados en los EEUU. Un aspecto excepcional de Aerolíneas Faucett era que,

durante un largo tiempo construía sus propios aviones en talleres de Lima. La maquinaria y equipo se importaba de EEUU, pero se adaptaba en Lima para poder enfrentar las pistas más cortas del país y las tremendas alturas de los Andes. Estos talleres constituyeron la primeras “plantas” de construcción de aviones en la región latinoamericana. Faucett llegó a fabricar en Lima 30 aviones entre 1930 y 1947.

Alrededor de la misma época en que surgía Aerolíneas Faucett, se formó, con iniciativa y capitales netamente estadounidenses, Peruvian Airways (1928), que sería ligada a la Casa Grace. La empresa luego sería fusionada con Pan American Airways para formar Panagra (Pan American Grace Airways).

Finalmente, en los años 50 surgió la empresa estadounidense Jungle Aviation and Radio Service, que realizaba un servicio importante de conexión de la selva con el resto del país. Este fue el mayor factor de integración de la selva desde la época del caucho.

Banca

El incremento de la inversión directa estadounidense en el Perú atrajo la mirada de algunos bancos de los EEUU. En 1965, el banco estadounidense Chase Manhattan adquirió el 51% del Banco Continental. En el mismo periodo, otros bancos adquirieron participaciones minoritarias en bancos nacionales (el Banco Internacional) y otros más establecían sucursales (First National City Bank de Nueva York).

Indicadores de impacto de la inversión estadounidense en el periodo

El periodo desde la segunda guerra mundial hasta el golpe de 1968 fue el de mayor inversión estadounidense en el país antes de la década de 1990. De acuerdo con Goodsell (p. 27), en 1968 existían 337 empresas estadounidenses en el Perú. Es evidente que habían muchas más empresas de los EEUU que de cualquier otro país del mundo. Clayton sugiere que, en este periodo de la posguerra, las relaciones peruano-norteamericanas estaban muy influenciadas por la presencia de capital estadounidense y su tecnología y técnicas gerenciales y de mercadeo.

Era común que las empresas estadounidenses en el país se abastecieran en buena medida con insumos peruanos y gran parte de los cargos ejecutivos y gerenciales eran ocupados por peruanos. Un ejemplo fue Sears. En esta empresa la cantidad de estadounidenses en planilla cayó de 21 cuando se instaló en el país en 1954 a sólo dos en 1969. De la misma manera se “peruanizó” progresivamente la gerencia de empresas tradicionales como Southern, Grace, entre otros.

Para 1970, la inversión estadounidense, según el Department of Commerce, había alcanzado los US\$691 millones (hoy, US\$3 360 millones). Goodsell pone en cuestionamiento esta cifra, puesto que un estudio propio arrojó, para 1967, una suma de US\$930 millones (hoy, US\$5 260 millones), una cifra mucho mayor que la del Departamento de Comercio. Además, la cifra de Goodsell se refiere a tan sólo las doce empresas estadounidenses más grandes en el país, por lo que uno podría suponer una inversión estadounidense total de entre US\$1 100 millones y US\$1 300 millones (hoy US\$6 200 millones a US\$7 300 millones).

Clayton (p.358) sostiene que el impacto de la inversión estadounidense, en términos de ventas, impuestos pagados y generación de empleo, podría haber sido equivalente en esta época a 10% del PBI. De ser así, la inversión de EEUU habría añadido 0,5 puntos porcentuales al crecimiento de 4,8% del Perú en la década de los 50 y 0,6 al 6,2% de crecimiento en los años 60. Este sería un impacto directo, con un impacto indirecto seguramente mucho mayor.

Para fines de los años sesenta tan sólo las tres empresas mineras, CPC, Southern Perú y Marcona, empleaban alrededor de 25 000 personas en forma directa. La cifra no incluye a contratistas, que podría incrementar el total en 10% a 15%¹⁰. Sin embargo, no es claro si la incidencia de contratistas era tan grande fuera de la minería. Grace empleaba otros 10 000 trabajadores y la IPC varios miles más. De hecho, los datos, sin duda subestimados, del Departamento de Comercio de los EEUU registra que en 1957 las empresas de EEUU que llegaban a presentar información de empleo (muchos no lo hacían) empleaban, en total, 50 000 personas. Esto frente a una PEA en la época de tres millones de personas. Es decir, un 1,6% de la PEA en forma directa. Hay que recordar que estas cifras del Departamento de Comercio no incorporan el universo total de empresas de EEUU.

El empleo indirecto generado en industrias abastecedoras de bienes y servicios debió haber sido al menos tres veces mayor. A esto se agrega el empleo inducido generado por el gasto en bienes de consumo, vivienda y servicios públicos y privados de estas miles de personas empleadas. En total, el impacto de la inversión estadounidense sobre el empleo directo, indirecto e inducido representó una proporción no insignificante de la PEA de la época.

Las empresas estadounidenses eran, además, los principales contribuyentes corporativos al fisco del país. Goodsell estima que las doce empresas más grandes de EEUU en el Perú representaban algo más del 10% de ingresos fiscales del Gobierno en 1966. Además, seis de los diez principales contribuyentes corporativos en el país eran empresas estadounidenses.

**IMPUESTOS PAGADOS POR LAS DOCE EMPRESAS
MÁS GRANDES DE EEUU, 1966**

Empresa	Monto pagado (US\$ millones)	Ingresos del Gobierno (%)
IPC	26.1	2.9
SPCC	25.1	2.8
Cerro	12.8	1.4
Marcona	12.5	1.4
Otros 1/	14.2	1.6
Total	90.7	10.1

1/ Estimado e individualmente menor.

Fuente: Las empresas y el BCRP

**RANKING DE EMPRESAS CONTRIBUYENTES
EN EL PERÚ, 1968**

Ranking	Empresas
1	<i>SPCC</i>
2	<i>Cerro</i>
3	<i>Marcona</i>
4	<i>Neg. Tuman</i>
5	<i>Cía. Peruana de Teléfonos</i>
6	<i>Cervecería Backus & Johnston</i>
7	<i>Soc. Agrícola Pucala</i>
8	<i>IBM del Perú</i>
9	<i>Northern Perú Mining Co.</i>
10	<i>Corp. Minera Castrovirreyna</i>

Nota: los nombres en rojo son aquellas de interés de EEUU.

Fuente: Peruvian Times, 13 de junio de 1969

¹⁰ Tan sólo en CPC el número de trabajadores subía de 17 000 a 19 000 si se incluye a contratistas.

Las empresas estadounidenses eran, además, los mayores generadores de divisas del país. En los años 60, más de la mitad de las exportaciones peruanas eran producidas por empresas de los EEUU.

Si el impacto de las empresas estadounidenses en la economía nacional era grande, su incidencia en sus respectivas industrias era bastante mayor. Para fines de los 60, Marcona producía todo el mineral de hierro del Perú, Southern y CPC producían más de la mitad del cobre, zinc, plata y plomo, IPC predominaba en la producción de petróleo, Grace en azúcar, papel y cartón y Goodyear en llantas. Según James C. Carey (“The Mighty Dollar at Work”; 1964; citado por Clayton), alrededor de 1960, el 96% de la inversión extranjera en minería era de EEUU; 98% de la producción del petróleo la producía IPC; dos-tercios de la inversión extranjera directa en manufactura era de EEUU, y más de la mitad de las propiedades agrícolas en manos extranjeras pertenecían a inversionistas de EEUU.

Estas inversiones no desplazaron a inversión local. Más bien, dada la magnitud de inversión que exigían los proyectos, sin la participación de las empresas de los EEUU, las inversiones en minería, hidrocarburos, agroindustria y algunas industriales probablemente nunca se habrían realizado o habrían sido de una envergadura mucho menor.

Por otro lado, las inversiones estadounidenses tuvieron un rol decisivo en la formación de polos de desarrollo regional y descentralizado. Las ciudades que se desarrollaron gracias a la inversión estadounidense incluyen: Talara, Ica, Moquegua, Paramonga, Cerro de Pasco, La Oroya, e inclusive la propia Lima.

Este desarrollo fue, en buena medida, a través del empleo y de compras locales, pero también en forma significativa a través de la inversión en infraestructura. La ausencia del Estado y servicios públicos en muchas de las zonas en que operaban las empresas estadounidenses incentivó que las propias empresas invirtieran en viviendas y servicios, incluso construyendo barrios y pueblos completamente nuevos.

Un ejemplo fue San Juan Pampa en las afueras de Cerro de Pasco. Construido en los años sesenta, San Juan Pampa fue un desarrollo urbano moderno que incluía una plaza, centros cívicos, servicios públicos, colegios, una iglesia y una universidad. Similarmente, la IPC reconstruyó Talara, no una, sino dos veces, buscando mejorar la vida de sus pobladores. La primera reconstrucción fue en 1925 cuando adquirió los yacimientos. Luego, en 1952-4, construyó lo que prácticamente era una ciudad nueva y moderna, con casas, colegios, hospitales, atención sanitaria y lugares de esparcimiento. En la misma época, apoyó en la reconstrucción de Cabo Blanco.

En 1934, Panagra (Grace) construyó, con recursos propios, el aeropuerto de Limatambo, que fue el principal aeropuerto de Lima y del país hasta 1962. De hecho, Panagra construyó la mayoría de aeropuertos y pistas de aterrizaje en el país en la época, incluyendo los de Talara, Paita, Piura, Chiclayo, Pacasmayo, Trujillo, Paramonga, Huacho, Cerro Azul, Pisco, Ica, Nazca, Arequipa, Ilo y Tacna. Eventualmente, todas estas instalaciones fueron transferidas al gobierno.

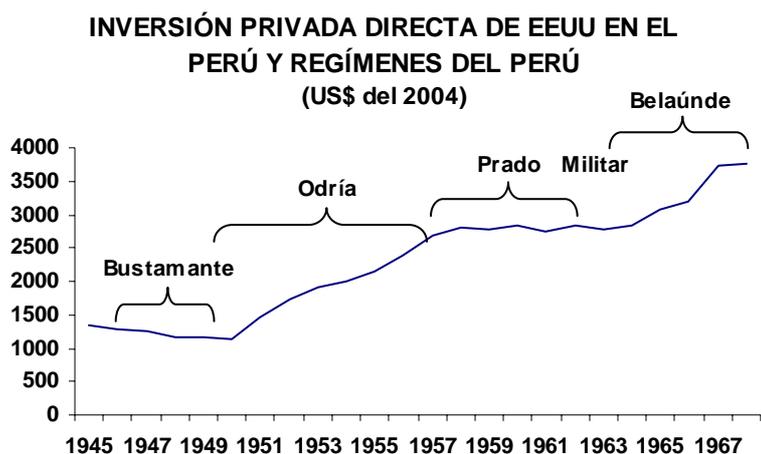
Debido a que buena parte de las empresas estadounidenses se dedicaban a actividades de exportación, asumieron un rol crucial en el desarrollo y mejora de puertos en la costa del país. También construyeron caminos en los lugares de operación, muchos de los cuales fueron de suma importancia local y regional.

La importancia de la inversión de empresas estadounidenses en infraestructura no sólo residía en la mejora en la calidad de vida de la población local. Esta inversión fue,

a través del tiempo, un elemento crucial en integrar al país y en comunicar a Lima con el interior:

- Panagra, Faucett y Jungle Aviation: aéreo
- Ferrocarriles Meiggs
- Telecomunicaciones.
- Puertos.
- Caminos rurales.

Es más, la inversión estadounidense no sólo integró internamente al país, sino que, además, integró al Perú con el mundo: Grace Lines en forma marítima, Panagra por vía aérea e ITT en telecomunicaciones.



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU., *Inversiones de EE.UU. en la economía de América Latina (1957)*.

Finalmente, las empresas no sólo introdujeron y renovaron constantemente tecnología, procesos productivos y comportamientos gerenciales modernos, sino que los rigores de la geografía peruana u otras dificultades incentivaron el desarrollo de tecnología propia dentro del país. Ejemplos notorios incluyen los aviones de Faucett, Paramonga y el desarrollo, en Marcona, de un sistema de fajas transportadoras para el traslado del mineral.

Periodo 1970-1990

El golpe militar de 1968 transformó la estructura productiva del país, en base a un programa de expropiaciones y estatizaciones que afectaron tanto a inversionistas nacionales como extranjeros. Hubo, sin embargo, un número pequeño (pero importante en monto) de inversiones estadounidenses, sobre todo en minería (Cuajone - Southern) y petróleo (selva norte, Occidental Petroleum). En los 80, la crisis de la deuda externa en América Latina y un manejo económico errático durante el gobierno de Alan García continuó generando un ambiente poco propicio para la inversión extranjera directa.

El periodo 1969 - 1992 fue de deterioro en el clima de inversión en el país y de distanciamiento en los vínculos entre el Perú y EE.UU. Se sobrepusieron varios factores de desaliento al ingreso y operación de empresas extranjeras, incluyendo estadounidenses, en el país en estos 23 años:

1969 - 1980: gobierno militar nacionalista y estatista expropió activos y operaciones extranjeras importantes y tuvo una posición geopolítica relativamente antagonista hacia EEUU.

1982 -1990: “década perdida” de América Latina, debido a la crisis de la deuda externa y sus secuelas.

1985 -1990: política heterodoxa y controlista del gobierno de Alan García; se expropió activos de la banca y del petróleo (Belco) y se obstaculizó el desarrollo de Camisea.

1982 -1992: presencia de Sendero Luminoso espantó la inversión extranjera directa en el país y en especial en la minería y zonas remotas.

1992 -1994: Interrupción del Estado de Derecho genera tensión entre el gobierno peruano y de EEUU que desalienta la inversión privada de EEUU. El gobierno de EEUU suspendió el apoyo económico y la asistencia militar en la lucha contra el narcotráfico mientras no se restituyera plenamente la democracia constitucional del país¹¹.

En 1968, se produjo el golpe militar del general Juan Velasco Alvarado que inició un programa de transformación de la estructura productiva de la economía peruana. El régimen de Velasco dictó leyes para que las concesiones no desarrolladas por las empresas extranjeras fueran devueltas al Estado. En esta época, se crearon empresas estatales que tendrían el monopolio de la comercialización interna y externa de una serie de productos, se dictaminó que los grandes proyectos de inversión minera debían contar con una participación estatal de 25% y se establecieron planes mínimos de inversión en operaciones en marcha.

Estas “obligaciones de inversión” eventualmente condujeron a una serie de expropiaciones y estatizaciones a empresas estadounidenses como la International Petroleum Company (IPC) en 1968, International Telephone and Telegraph Company en 1969, Chase Manhattan Bank (1970), Cerro de Pasco Corporation (1974), Marcona Mining Corporation (1975), Anderson Clayton - CIPPSA, Paramonga y Cartavio (Grace). Las expropiaciones dieron pie al surgimiento de una serie de empresas estatales, en particular de servicios públicos.

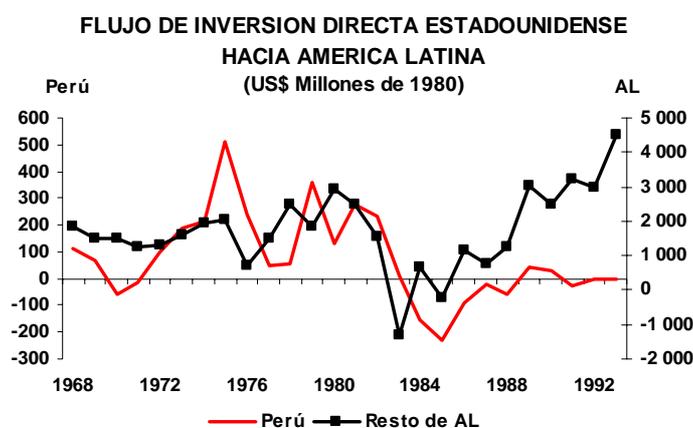
En los años setenta todas las propiedades mineras inoperativas pasaron a manos del Estado que asumió el monopolio de la comercialización de todos los productos minerales. Por tanto, el sector minero quedó casi nacionalizado, en manos peruanos estatales o privados.

Sin embargo, hubo una excepción muy importante. Southern Peru cumplió con las difíciles obligaciones de inversión que condicionaba su permanencia en el país al desarrollar la nueva mina de Cuajone cerca a Moquegua. Southern Perú tuvo que relacionarse comercialmente con el Estado, luego de que el gobierno construyera en llo una planta moderna para refinar cobre, que entró en operaciones en 1975. Durante la primera mitad de los setenta, el proyecto Cuajone fue la única inversión

¹¹ En setiembre de 1992, el ministro Carlos Boloña Behr denunció que «personajes de la ultrazquierda peruana» ponía trabas en los EEUU a los préstamos y la inversión extranjeras al Perú. El gobierno de EEUU fue normalizando poco a poco sus relaciones con el Perú con la convocatoria de elecciones para un nuevo Congreso y con las elecciones presidenciales del 2005. Sin embargo, persistió un cuestionamiento al autoritarismo y política de derechos humanos incluso hasta el 2000. El 29 de mayo del 2000, EEUU declaró como inválidas las elecciones del 2000 y a Alberto Fujimori como gobernante ilegítimo.

internacional importante. La mina, cuyo diseño de proyecto se había iniciado antes del golpe militar en un contexto de precios internacionales de los metales favorable, entró en operación en 1976.

Según el contrato Flor – Greene entre el Perú y EEUU, el valor de lo expropiado a empresas estadounidenses ascendía a US\$150 millones (hoy, US\$630 millones). Este valor era en parte político y ni recogía el total de inversiones estadounidenses afectadas, ni, probablemente, el valor pleno de las inversiones que sí incluía. Por ejemplo, en 1969 fue expropiada la CPT, que era 69% propiedad de ITT. Se valuó lo expropiado en US\$17,3 millones (hoy, US\$89 millones) más un terreno en el centro de Lima. Buena parte de la indemnización fue reinvertida en el país en la construcción del Hotel Sheraton. En 1995, la empresa sería privatizada por un valor de US\$2 000 millones. Difícilmente, la diferencia entre esta cifra y la indemnización de 1969 refleja las inversiones realizadas mientras estuvo en manos del Gobierno peruano.



Fuente: Bittencourt & Domingo (1996)

En la segunda mitad de la década de 1970 hubo cierto incremento en la inversión estadounidense en el país. En particular, la crisis mundial del petróleo en 1973 -1974 incentivó la exploración de nuevas zonas petroleras en el país. Occidental Petroleum Company descubrió, durante estos años, el mayor campo petrolero en la historia en territorio peruano. Este campo, ubicado en la selva entró en producción en 1975, e incentivó otras inversiones, incluyendo el oleoducto nor-peruano. Si bien el oleoducto no fue un proyecto estadounidense, su ejecución fue una consecuencia directa de los descubrimientos de Occidental en la selva.

En 1980 el Perú regresó a un régimen democrático y a políticas de mayor apertura económica. Sin embargo, un contexto de crisis de la deuda externa en América Latina y caídas en los precios de metales, además del impacto del Fenómeno del Niño (1982-1983) agravaron la situación económica del país. Fue un contexto muy difícil para atraer la inversión internacional al Perú.

A mediados de los ochenta, al Gobierno del APRA instauró un programa económico heterodoxo que terminaría generando un proceso hiperinflacionario y una recesión profunda. Adicionalmente, el Gobierno propuso la reducción de los pagos por amortización de la deuda externa al 10% del valor de las exportaciones. Esta medida fue recibida negativamente por la comunidad financiera internacional, imposibilitando la reapertura del financiamiento externo para el sector privado y público, que la crisis de la deuda ya había cerrado parcialmente desde 1982. En consecuencia, los niveles de inversión de empresas como las mineras y petroleras disminuyeron sostenidamente.

A pesar de este contexto, en 1981 ingresó al Perú la empresa petrolera Superior Oil para realizar exploraciones. En 1982 el Estado firmó un contrato de operaciones petrolíferas con Belco Petroleum Corporation para operar en la plataforma continental frente a la costa norte peruana. Sin embargo, este ingreso de empresas petroleras al país tuvo una culminación desigual. En octubre de 1985 el nuevo Gobierno de Alan García revisó los contratos de explotación de las firmas extranjeras y otorgó un plazo a las empresas Belco y Occidental y también a Oxi-Bridas, para que acepten términos de nuevos contratos. A raíz de este cambio de reglas de juego, pocos meses después Belco se retiró del país y la empresa nacional Petroperú se hizo cargo de sus yacimientos marinos, en una acción que algunos asemejaban con una expropiación.

En cambio, Occidental Petroleum, la otra empresa petrolera estadounidense, aceptó las condiciones del gobierno y pudo continuar operando, aunque disminuyó sus inversiones.

Recién en 1990, con el cambio a un nuevo gobierno, regresaría el interés de grandes empresas petroleras en entrar al país, entre ellas Mobil Oil. Las compensaciones por la expropiación de la Belco Petroleum recién pudieron ser resueltas en un acuerdo con el Gobierno peruano en 1993. Esta demora retrasó durante 20 meses la certificación del Perú como país elegible para acceder a los beneficios del ATPA (el programa anterior al ATPDEA) que había sido promulgado en 1991.

Más que sólo una década perdida

El periodo 1969-1992 no sólo marcó una interrupción en la inversión estadounidense en el país. Fue un periodo de desaparición del capital estadounidense existente. En gran medida, esto se debió a las expropiaciones realizadas por el gobierno militar (1968-1980). Pero, también fue reflejo del deterioro económico del país en estos 20 años y que llevó a la depreciación de activos e incluso desaparición de empresas tanto nacionales como extranjeras. El desaliento a la inversión extranjera fue particularmente alto en los años ochenta. Mientras el flujo de inversión directa estadounidense hacia el Perú fue de US\$1 266 millones durante los setenta, en los ochenta se registró una pérdida neta de US\$13 millones. Hubo, finalmente, casos de venta de activos estadounidense a empresarios peruanos como parte de estrategias de salida del país. Es decir, el Perú pasó de una situación, en los años 1960, en que la presencia de la inversión y empresas de EEUU en el Perú era considerable, diversificada, de una riqueza enorme y con un impacto profundo en el país, a una situación en 1990 en que esta presencia se había reducido extremadamente.

No es casual que este periodo de freno a la inversión privada y destrucción del capital haya coincidido con el periodo de crecimiento económico peruano más bajo en el siglo. Entre 1950 y 1969 el PBI del Perú había crecido en un promedio de 5,5% por año con una inversión directa estadounidense que subió 330%. En cambio, en el periodo 1970 – 1990, en que la inversión directa estadounidense sólo creció 12% en todo el periodo (la IED total creció 10%), el PBI del Perú sólo creció 2,6% en promedio por año.

Conclusiones

La experiencia histórica del Perú permite sacar algunas conclusiones importantes a considerar para políticas económicas futuras. Entre las principales:

- Los periodos de crecimiento económico más alto, sólido y prolongado fueron los en que hubo mayor entrada de inversión extranjera directa.
- En el último siglo, capitales de EEUU han mantenido el liderazgo en magnitud y amplitud de la inversión extranjera en el Perú. Dada el peso de EEUU en la región y el mundo y, en particular, su cercanía geográfica, histórica e incluso

cultural, al Perú, es probable que la inversión estadounidense mantenga este liderazgo en el futuro previsible.

- La política de Estado del Perú, y las políticas económicas en especial, han sido cruciales en determinar la presencia de la inversión extranjera, y estadounidense en particular, en el país.
- El impacto e influencia de la inversión estadounidense trascendió el beneficio macroeconómico directo en términos de crecimiento económico, empleo y generación de divisas y de tributos. Fue determinante en la formación de polos de desarrollo descentralizados, en comunicar a Lima con el interior, y al país con el mundo, en introducir al país tecnología de punta y desarrollar tecnología propia dentro del Perú, en estimular, por efecto demostración, la conciencia social del sector empresarial peruano y prácticas de buen gobierno corporativo.
- La inversión estadounidense fue, muchas veces, necesaria para el desarrollo de proyectos que requerían magnitudes considerables de capital y que, sin su presencia, no se habrían realizado o habrían sido de una magnitud mucho menor. Muchas de estas empresas serían el soporte de la economía en los años de crisis, incluso después de haber pasado a manos peruanos, públicas o privadas.

II. LA INVERSIÓN ESTADOUNIDENSE EN EL PERÚ 1994-2004

Durante la década de 1990, la economía peruana atravesó un proceso de estabilización económica, reformas estructurales y apertura de mercado. El entorno económico entre 1990 y 2005 ha sido favorable a la inversión privada, si bien una situación política por momentos difícil puede haber desalentado la inversión en algún nivel. Este capítulo describe y analiza el desempeño de la inversión estadounidense en ese contexto.

El capítulo se base en las bases de datos y centros de documentación de AmCham Peru y APOYO Consultoría y, sobre todo, en una encuesta realizada a empresas nacionales filiales, subsidiarias o asociadas a empresas de capitales estadounidenses. Se realizaron, además, entrevistas en profundidad a funcionarios y ex-funcionarios de empresas de origen estadounidense. Se determinó la composición sectorial de la inversión directa estadounidense en el Perú en base a las cifras al 2003 de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de EEUU (BEA, según sus siglas en inglés)¹² sobre una muestra de más de 80 empresas instaladas en el Perú con participación de capital estadounidense.

En los últimos años, la inversión estadounidense se ha dado por varias vías. Una vía ha sido a través de una participación directa en nuevos proyectos de desarrollo, sobre todo en los sectores tradicionales como la minería e hidrocarburos. La inversión estadounidense también ha participado en procesos de privatización de servicios públicos como energía y en el establecimiento de filiales y subsidiarias en sectores de consumo masivo, farmacéutica, banca, mercado de capitales, telecomunicaciones, tecnologías de la información, comercio mayorista, entre otros.

Una serie de empresas de EEUU han participado en inversiones también a través de asociaciones con empresas locales o de terceros países en rubros tan diversos como servicios profesionales (empresas de consultoría, auditoría, banca de inversión, recursos humanos, entre otros). Finalmente, ha habido participación estadounidense de manera indirecta mediante el otorgamiento de franquicias en rubros como los de restaurantes, hotelería y comercio minorista.

En total, las inversiones de las empresas de capitales estadounidenses representan activos netos por más de US\$13 000 millones en la actualidad.

Primeros años de la década de 1990

Una serie de factores han hecho que muchas empresas importantes del país, que tuvieron como origen la inversión estadounidense hoy estén en manos de inversionistas peruanos o de otros países. El proceso de expropiación y posterior reprivatización cambió la estructura propietaria de la mayoría de las principales empresas estadounidenses que existían en el país antes de 1969. A partir de la década de los noventa, procesos de concentración empresarial a nivel mundial en minería, energía, hidrocarburos, y rubros de consumo masivo, también generaron cambios de propiedad dentro del Perú.

Existe, por tanto, una larga serie de empresas hoy en manos no estadounidenses que no existirían sin la inversión estadounidense actual y muchas otras, peruanas o extranjeras, que tuvieron la oportunidad de comprar activos cuyos orígenes y

¹² Esta información recoge la inversión directa de las principales empresas filiales y subsidiarias de firmas de origen estadounidense de todos los sectores, a excepción de aquellos capitales que puedan ser transferidos para los mismos propósitos (inversión directa) vía triangulaciones desde paraísos financieros.

existencia se debió a la inversión estadounidense. La lista siguiente presenta una relación parcial – para propósitos de ilustración – de algunas de las empresas que tuvieron un origen en base a inversiones estadounidense (entre paréntesis) y que hoy tienen otra propiedad.

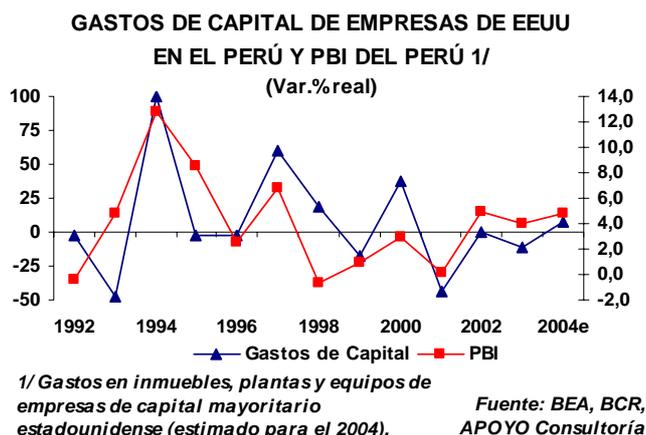
Shougang (Marcona)
Telefónica del Perú (ITT)
Petroperú (International Petroleum Company)
Petromar, (Belco)
Paramonga (WR Grace & Corp)
Banco Continental – BBVA (Chase Manhattan Bank)
Alicorp (WR Grace & Corp)
Backus y Johnston
Paragsha, Mahr Túnel y otros activos (Cerro de Pasco Copper Corporation)
Quellaveco (Southern Peru)
Cartavio (WR Grace & Corp)
Southern Peru (Asarco)
La Oroya (Cerro de Pasco Copper Corporation)

El proceso de privatizaciones ha totalizado casi US\$10 mil millones, sin incluir los compromisos de inversión. Una proporción mayoritaria de este monto ha sido de empresas originalmente estadounidenses¹³.

En 1990, el Perú implementó un programa de estabilización macroeconómica, reformas estructurales y apertura externa. La gravedad de la crisis económica heredada y el avance del terrorismo hicieron que el país todavía fuese poco atractivo para la inversión extranjera y que permaneciese aislado de la comunidad financiera internacional durante los primeros años de la década de los noventa.

A partir de 1993, la economía peruana empezó a crecer. Las políticas y reformas orientadas a promover la inversión privada y los éxitos en el combate al terrorismo atrajeron inversión extranjera, generando un periodo, a mediados de los noventa, de auge económico impulsado por inversiones. A diferencia de periodos previos del país, en que la inversión extranjera era principalmente británica y, luego, estadounidense, la nueva ola de inversión extranjera directa a partir de 1993 ha provenido de una gama muy amplia de países diferentes. Sin embargo, la inversión proveniente de EEUU probablemente haya sido la principal y, como se ve en el gráfico, continuó habiendo una relación muy clara entre inversión estadounidense y crecimiento económico.

¹³ Sólo cinco empresas de origen estadounidense superaron, en agregado, los US\$2 mil millones (CPT, Banco Continental, Petromar, Petroperú y Hierroperú). La observación es referencial debido a que hubo muchos cambios en los 20 años o más de propiedad estatal que afectaron su valor.



Las características de la inversión estadounidense desde la década de los noventa son diferentes a las de décadas pasadas. Esta inversión tiene una presencia en más sectores, abarcando desde la minería, agricultura y pesca, hasta servicios públicos como telefonía, electricidad y banca, y una presencia muy amplia en la industria manufacturera y en la industria farmacéutica.

Además, las formas de inversión y presencia se han ampliado. Ha habido, por ejemplo, una expansión importante de franquicias de marcas estadounidenses, con la garantía de calidad y transferencias de tecnologías gerenciales que eso implica.

La globalización también ha jugado un rol en modificar en algo las formas de inversión estadounidense en el país. Existe mucha más incidencia de participación minoritaria de inversionistas estadounidenses que se asocian o acompañan a socios mayoritarios de otros países. En estos casos, es, con frecuencia, difícil identificar el aporte del inversionista estadounidense. Hay que recordar, sin embargo, que casi toda empresa extranjera de envergadura en el país está listada en las bolsas de los EEUU y cuentan con algún nivel de participación de inversionistas estadounidenses.

Inversionistas estadounidenses también están participando en mejorar el perfil financiero del gobierno, participando cada vez más en adquirir emisiones de deuda del gobierno. A partir del 2005 esta participación se está dando, no sólo en la deuda emitida en los mercados internacionales en dólares, sino también la deuda soberana emitida en el país en soles.

Principales sectores de destino de la inversión estadounidense

a. Minería y Petróleo

Entre 1994 y 1999, el Perú recibió un flujo importante de inversión directa estadounidense en minería e hidrocarburos. Alrededor del 50% de esta inversión se dirigió al sector minero y, en menor grado, al petrolero. Los principales proyectos mineros que atrajeron inversión estadounidense sustancial incluyen el proyecto aurífero nuevo de Yanacocha (Newmont), la ampliación de las operaciones de Southern Perú (Asarco), mejoras en la refinera de La Oroya (Doe Run) y el proyecto cuprífero de Cerro Verde (Cyprus Amax y luego Phelps Dodge).

Inversionistas estadounidenses también participaron en varios de los procesos de privatización minera. Cyprus Minerals participó en la adquisición de la mina de cobre Cerro Verde (luego, sería adquirido, a su vez, por Phelps Dodge), Southern Perú compró la refinera de Ilo, la empresa Magma compró, inicialmente, Tintaya (hoy

propiedad de BHP de Australia), Doe Run adquirió el complejo de La Oroya y la mina Cobriza.

Minera Yanacocha

La productora de oro y plata, Minera Yanacocha, queda a 50 kilómetros de la ciudad de Cajamarca. Los propietarios de la empresa son Newmont Mining, EEUU (51,35%), Cía Minera Buenaventura, Perú (43,65%) y la International Finance Corporation del Banco Mundial (5%).

Minera Yanacocha inició sus operaciones en 1993 y desde entonces ha venido invirtiendo entre US\$100 millones hasta US\$200 millones o más por año en ampliaciones. En total ha invertido alrededor de US\$1 600 millones entre 1992 y 2004.

La inversión de la empresa estadounidense Newmont en el Yanacocha fue un hito para el país. Yanacocha fue el primer gran proyecto de minería en el Perú en 20 años (desde Cuajone, de Southern Perú en la década de los setenta) y una de las primeras muestras de inversión extranjera de envergadura en mucho tiempo. Como tal, incentivó el ingreso de otros inversionistas y empresas al país.

La presencia de Newmont fue crucial para que se pudiera desarrollar el proyecto Yanacocha. El yacimiento de Yanacocha era conocido desde tiempo atrás. Sin embargo, por mucho tiempo no fue desarrollado porque no existía la tecnología para el tipo de yacimiento de oro diseminado de muy baja ley que contenía. Newmont desarrolló esta tecnología en Nevada y la introdujo en el Perú. Esta tecnología ha permitido convertir a la minera en la operación aurífera más grande de América Latina y ha puesto al Perú en el mapa como un de los principales países productores de oro en el mundo. La producción de Yanacocha creció de 83 000 onzas en 1993, a 2 900 000 en el 2004, de onzas actualmente.

El éxito de Minera Yanacocha ha incentivado a otras empresas de calibre mundial a explorar oro en el Perú. Gracias al bajo costo de producción del oro diseminado, estas empresas continuaron la exploración y desarrollo de minas de oro diseminado en el país incluso durante el periodo de precio de oro muy bajo de fines de la década de los noventa. Estas exploraciones eventualmente derivaron en operaciones de oro diseminado como Pierina (Barrick), Sipán (Hochschild) y, más recientemente Alto Chicama (Barrick).

El ingreso de Newmont al Perú tuvo una importancia más allá de su impacto directo e, incluso, más allá de su efecto de atraer inversión a la minería. Newmont ayudó a abrir los mercados internacionales para el financiamiento de proyectos en el país. En 1992, las empresas peruanas difícilmente tenían acceso a financiamiento externo, dado el precedente del gobierno de Alan García. Además, los riesgos de invertir en la minería eran percibidos como altos debido a la presencia de Sendero en muchas zonas mineras. Newmont se asoció con la empresa peruana Buenaventura y con la International Finance Corporation, IFC. El aporte de la IFC abrió la puerta para el financiamiento externo en la minería del Perú, y la presencia de Buenaventura extendió, a los ojos de mercado, esta apertura también a empresas mineras peruanas. Para 1997, la nueva empresa conjunta peruano – estadounidense pudo acceder a los mercados de capitales internacionales prescindiendo de la IFC. En ese año, la empresa completó una emisión de capital por US\$100 millones.

Al igual que las empresas mineras antes de 1969, Minera Yanacocha se ha convertido en un factor de desarrollo para la región Cajamarca. Minera Yanacocha emplea aproximadamente a 8 mil trabajadores (incluyendo contratistas), el 55% de los cuales es de Cajamarca. Entre 1993 y 2003, la empresa realizó compras en Cajamarca por más de US\$240 y cerca de 120 empresas locales proveen bienes y servicios directamente a la mina. Minera Yanacocha ha pagado US\$300 millones en impuesto a la renta desde 1993 hasta 2003 y casi US\$150 millones en canon en el mismo periodo. El crecimiento continuo de Yanacocha ha impulsado sostenidamente la actividad económica de Cajamarca.

NEWMONT Y BUENAVENTURA

Cuando Newmont se asoció con Buenaventura para desarrollar la mina de Yanacocha, Buenaventura era una empresa de mucho prestigio, pero que había sufrido, como el resto de la minería peruana, los embates de la crisis económica y políticas heterodoxas de los años previos en el Perú. El éxito de Yanacocha fue la base de la posterior expansión de Buenaventura en una empresa de envergadura internacional. Siguiendo el modelo de Newmont, Buenaventura modernizó sus prácticas corporativas y pudo acceder a los mercados internacionales para obtener los capitales que transformó a la empresa en una de reconocido prestigio internacional y una valoración de mercado superior a los US\$3 mil millones. Muchos de los inversionistas que aportaron capital en el proceso de crecimiento de Buenaventura han sido estadounidenses. Actualmente, son muchos los fondos de inversión estadounidenses que participan como accionistas en Buenaventura. Tan sólo dos de ellos, Fidelity Management & Research Co. y Merrill Lynch Investment Managers Ltd (empresa británica, subsidiaria de la empresa Merrill Lynch & Co., Inc. de EEUU), contaban a fines del 2004, con casi 15% de participación en la empresa.

Southern Peru Copper Corporation (SPCC)

SPCC (propiedad mayoritaria hasta 1999 de Asarco – EEUU y minoritaria de Phelps Dodge – EEUU y Cerro Trading – EEUU, más accionistas de capital difundido) ha sido una de las pocas empresas extranjeras en mantenerse en el país incluso en los momentos de peor ambiente para la inversión foránea. De hecho, la empresa no sólo continuó en el Perú, sino que realizó inversiones en estos periodos, en particular en la década de los setenta (Cuajone).

En la década de los noventa, SPCC renovó su ímpetu inversor casi inmediatamente. En 1992, suscribió un acuerdo con el gobierno para invertir US\$300 millones en obras “productivas y ambientales”. Luego, en 1994, SPCC adquirió la refinería de cobre del Estado en Ilo dentro del programa de privatización. La adquisición comprendía un compromiso de inversión de US\$445 millones.

En 1996, SPCC anunció su Plan de Expansión y Modernización, la primera expansión significativa en su producción de mina desde hacia casi 20 años. En 1999, SPCC concluyó la ampliación de la mina Cuajone con una inversión de US\$245 millones y la expansión de la planta de cátodos SX/EW de Toquepala mediante un desembolso de US\$44,5 millones. En 1999 se inauguró la ampliación de la planta concentradora de la mina Cuajone, que aumentó la capacidad de procesamiento de mineral de cobre en 40% (de 64,000 a 96,000 toneladas por día). Esta ampliación permitió aumentar la producción de cobre de Southern Peru (SPCC) en 63,000 toneladas cortas anuales aproximadamente. Durante el 2000, la empresa terminó la derivación del río Torata (US\$77 millones), proyecto necesario para la ampliación del tajo abierto de Cuajone.

Concluidas estas inversiones, la administración de SPCC contemplaba la expansión y modernización de la fundición de Ilo con el fin de capturar el 92% de las emisiones de gases sulfurosos emitidos y cumplir con las normas ambientales, mediante inversiones por US\$875 millones, cuando su matriz, Asarco, fue adquirida, a fines 1999, por Grupo México. En el momento de la adquisición, Southern Peru, el activo principal de Asarco, valía casi US\$2 mil millones.

Entre 1991 y el 2004, SPCC invirtió US\$1 650 millones. Si bien parte de esta inversión ocurrió durante la conducción de Grupo México, el total refleja proyectos generados bajo el mando de Asarco.

Después de la adquisición de SPCC por el Grupo México, continuó habiendo una participación estadounidense minoritaria pero significativa en SPCC hasta entrado el 2005, a través de Cerro Trading Company con 14.2% de las acciones y Phelps Dodge Overseas Capital Corp., con 14.0%. Adicionalmente, buena parte de los accionistas comunes minoritarios, que poseían 17.6% de las acciones hasta 2004, pertenecen a fondos estadounidenses¹⁴.

En las décadas de su existencia bajo la propiedad de Asarco, en particular, entre 1975 y 1999, SPCC fue un símbolo de la inversión de EEUU en la minería peruana. Como tal, influyó mucho en el sector e incluso sobre el Estado. La refinera de Ilo fue construido por el gobierno militar en los setenta expresamente para refinar el cobre blíster que producía SPCC.

Adicionalmente, SPCC fue la primera empresa en construir una planta de lixiviación bacteriana y de solventes y electrodeposición a gran escala en el país. Fue la primera empresa minera en listar sus acciones tanto en la Bolsa de Valores de Lima como en la bolsa de Nueva York (las acciones comunes de SPCC empezaron a cotizarse en el New York Stock Exchange en enero de 1996). Esto permitió a la empresa obtener financiamiento tanto en el Perú como en EEUU. Sus emisiones de bonos siguen siendo un factor importante de oferta de papeles en el mercado local, que es un mercado con escasez de bonos corporativos de bajo riesgo.

SPCC continuó la tradición propia y de otras empresas estadounidenses grandes ubicadas en provincias, de antes de 1969, de demandar bienes y servicios nacionales y locales, de proporcionar servicios e infraestructura pública en Moquegua y, en general, de ser un polo de desarrollo regional.

Doe Run Peru

Doe Run Peru es subsidiaria de The Doe Run Company. En el Perú, la empresa opera el complejo metalúrgico de La Oroya y la mina de cobre Cobriza. En 1997, Centromin Perú transfirió el complejo metalúrgico de La Oroya (Junín) a Doe Run por US\$121 millones en efectivo y un aporte de capital de US\$126 millones. Posteriormente, en 1998, Doe Run adquirió la Empresa Minera Cobriza (Huancavelica) dedicada a la explotación de cobre, por US\$7,5 millones.

Gracias a sus inversiones, Doe Run puede afirmar que es el “establecimiento minero más mecanizado de Perú”. Otra porción de la inversión, un 26,8%, se destinó al cumplimiento del PAMA (Programa de Adecuación Medio Ambiental), de acuerdo con los compromisos asumidos con el Estado al suscribir el contrato de transferencia de

¹⁴ En el 2005, hubo cambios importantes en el accionariado de SPCC vinculado a la adquisición de parte de SPCC de los demás activos del Grupo México y a la oferta de venta de participación accionaria de parte de algunos accionistas minoritarios, incluyendo Phelps Dodge (cuya participación valía un estimado de US\$430 millones).

acciones, lo que permitió mitigar el daño generado por sus unidades durante anteriores administraciones.

Otras inversiones estadounidenses en minería

El proceso de privatización atrajo a una serie de empresas estadounidenses: Cyprus-Amax Metals adquirió Cerro Verde (US\$35 millones) y Magma Inc. a Tintaya (US\$273 millones). En ambos casos, los montos de inversión eran tanto o más importantes que el pago mismo. Cyprus anunció una inversión de US\$485 millones en Cerro Verde y Magma US\$85 millones en Tintaya. Años después, ambas propiedades cambiarían de propietario, aunque Cerro Verde se mantendría en manos estadounidenses al ser adquirido Cyprus-Amax por Phelps Dodge.

CERRO VERDE: LA MAYOR INVERSIÓN DE CAPITALES ESTADOUNIDENSES EN MINERÍA EN EL PERÚ EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Sociedad Minera Cerro Verde es una operación productora de cobre basada en Arequipa. En 1997 Phelps Dodge absorbió a Cyprus Amax, la cual originalmente había adquirido a Cerro Verde a través de un proceso de privatización (1994). El 1 de junio del 2005 se concluyó la transacción de incremento de capital de la empresa en alrededor de US\$440 millones. Como resultado, Phelps Dodge permanece como accionista mayoritario de la empresa (53,6%), Compañía de Minas Buenaventura incrementó su participación a 18,2%, SMM Cerro Verde Netherlands B.V., filial de la empresa japonesa Sumitomo, adquirió el 21%, y el 7,2% restante está en manos de accionistas minoritarios. La empresa emplea 650 trabajadores y 1 300 contratistas. La empresa está en proceso de invertir US\$850 millones en constituir una nueva operación de concentración de sulfuros primarios de cobre que aumentará la producción de cobre en 200 000 TM por año a partir del 2007.

Además de inversión en el desarrollo, modernización y ampliaciones de la infraestructura productiva y ambiental, todas las empresas mineras estadounidenses han estado explorando intensivamente en el país en los últimos años. La inversión de mineras estadounidenses, en el país es considerable.

El proceso de privatización ha puesto a la venta los activos mineros expropiados a Cerro de Pasco Copper Corp. Muchos de esos activos han sido adquiridos por nacionales y extranjeras no estadounidenses. Volcán Compañía Minera S.A.A., empresa de capital peruano pero con accionariado difundido en el que participan fondos e inversionistas estadounidenses, adquirió, vía privatización, la Minera Mahr Tunel S.A., una unidad minera de Centromin Perú, pagando US\$127 millones y una participación de 60% en la Minera Paragsha S.A. en mas de US\$ 61 millones.

La gran minería, y buena parte de la mediana minería, peruana actual ha sido construida en base a inversión estadounidense. Existe un aporte cualitativo de esta inversión, en la introducción tecnológica, en atraer otras inversiones, en los polos de desarrollo que generaron, en su influencia sobre prácticas corporativas, ambientales y de seguridad locales. Estos aportes son imposibles cuantificar, pero han sido extremadamente importantes.

Las circunstancias políticas internas y el proceso de concentración de la minería a nivel mundial, ha hecho que una buena parte de las empresas, operaciones y proyectos mineros que tuvieron como origen la inversión estadounidense, hoy esté en manos de capitales de otras nacionalidades. Sin embargo, estas empresas y

operaciones probablemente no tendrían la importancia, tal vez, en algunos casos ni siquiera existirían, de no haber sido por la inversión estadounidense original.

Finalmente, la ejecución de proyectos mineros y petroleros no sólo atrae la participación de las compañías del sector sino también de firmas vinculadas con el desarrollo, operación y mantenimiento de dichas operaciones. Entre las empresas estadounidenses más importantes que participan en estas actividades en el país destacan Bechtel, empresa especializada en la gestión de proyectos de ingeniería y construcción (lideró el proyecto de construcción de la mina Antamina); John Deere y Caterpillar (comercializada por una empresa peruana, Ferreyros), empresas líderes en maquinaria y equipos de transporte y construcción. Asimismo, Baker Hughes, Halliburton Company y Schlumberger prestan servicios especializados a la industria petrolera nacional.

b. Petróleo

En la segunda mitad de los noventa se retiró Occidental Petroleum de la producción de petróleo en la costa y selva norte ante la ausencia de descubrimientos. Desde ese momento, Petro-Tech Peruana, filial de Petro-Tech International, se constituyó como la principal empresa estadounidense del sector en el país. En 1993 la empresa obtuvo la concesión para explotar los pozos petroleros de Petromar que habían sido desarrollados por Belco en el Zócalo Continental frente a las costas de Talara (lote Z-2B).

Según Perupetro, la inversión acumulada de Petro-Tech en el lote Z-2B asciende a US\$172 millones. Además, la empresa se encuentra realizando exploraciones desde el 2002 en el lote Z-6, ubicado también en la costa norte, y ha suscrito un contrato de exploración frente a la costa de Lima. En junio del 2005, Petro-Tech Peruana descubrió un potencial de reservas de 40 millones de barriles de petróleo en el lote Z-2B.

Adicionalmente al hallazgo de Petro-Tech, recientemente Burlington Resources Peru Ltd, empresa estadounidense valorizada en más de US\$16 mil millones, en asociación con Repsol, descubrió un potencial de reserva por cerca de 70 millones de barriles (lote 39, en Loreto).

De comprobarse estas reservas, tanto Petro-Tech como Burlington/Repsol podrían invertir cerca de US\$100 millones cada una para su desarrollo. Estas reservas, una vez comprobadas, reduciría la dependencia del Perú en el mercado internacional del crudo (en el 2004 el Perú importó hidrocarburos por alrededor de US\$1 750 millones) y expandiría las reservas probadas de petróleo del país que, en 2003, sumaba 350 millones de barriles, equivalente a sólo once años de producción al ritmo actual.

En lo que va del 2005 se han firmado cuatro contratos de exploración de hidrocarburos, de los cuales dos están a cargo de empresas estadounidenses: Burlington Resources y Harken en los lotes 104 y 95, respectivamente, ambos en Loreto.

c. Telecomunicaciones

Aunque en los dos últimos años se produjo la venta de las operaciones locales de dos empresas importantes (AT&T y BellSouth), la inversión estadounidense ha tenido un rol significativo en la generación de una mayor competencia en los distintos segmentos

del mercado de telecomunicaciones en el país. El periodo de exclusividad que el Estado le otorgó a la empresa Telefónica como parte del contrato de privatización en 1994 demoró otras inversiones en el sector por algunos años. La excepción fue la telefonía móvil, en que la compra de una operadora local por parte de BellSouth en 1996 generó una muy necesitada competencia inicial en la telefonía.

BellSouth Perú

BellSouth Perú inició sus operaciones en el Perú en 1996 y fue uno de los principales impulsores de la modernización de las telecomunicaciones en el país. Bellsouth alcanzó una participación de mercado de 25%, en promedio, mientras operó en el Perú. La empresa prestaba servicios de telefonía móvil, larga distancia, telefonía fija (con tecnología inalámbrica), telefonía pública, transmisión de datos y acceso dedicado a Internet. BellSouth ofrecía servicios celulares en más de 170 localidades y era el segundo operador móvil del Perú hasta que fue adquirido por Telefónica Móviles (España) en el 2004 como parte de la compra de las diez operadoras de telefonía móvil de BellSouth en Latinoamérica. Telefónica Móviles adquirió 97,43% de la filial peruana (con un valor de empresa de US\$210 millones) a BellSouth. Hasta su adquisición, BellSouth había realizado inversiones por US\$550 millones en el mercado peruano.

AT&T Latin America Perú

AT&T Latin America inició operaciones en el Perú en 1999 ofreciendo servicios de larga distancia, acceso dedicado a Internet, transmisión de datos, entre otros. En el 2000, AT&T Latin America adquirió FirstCom, un holding financiero norteamericano que desarrollaba inversiones en telecomunicaciones en la región. Con ello, AT&T reforzó su presencia en la región y permitió el ingreso de nuevos productos. A fines del 2003, las filiales de AT&T Latin America en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú fueron adquiridas por Teléfonos de México (Telmex) en US\$205 millones, aproximadamente.

Nextel del Perú

Nextel del Perú es subsidiaria de Nextel International Inc. La empresa brinda los servicios de radio troncalizado digital desde 1998 y se dirige, básicamente, al segmento corporativo. Entre dicho año y el 2003, las inversiones de Nextel en el país alcanzaron US\$280 millones. En los últimos años, sus inversiones se dirigieron a incrementar su cobertura hacia provincias, sobre todo en la costa norte e Ica.

d. Sector eléctrico y del gas

El nuevo marco legal de 1993 y el inicio del proceso de privatización en 1994 incentivó la competencia en el mercado eléctrico peruano. Como resultado, ingresaron al país operadores estratégicos que incorporaron *know how* y experiencia en la gestión del negocio eléctrico. Entre estas firmas destacan las empresas estadounidenses Maple Gas, Sempra Energy, PSEG Global y Duke Energy. Las privatizaciones han resultado en una mayor eficiencia de las empresas y en la mejora de los indicadores del sector. Maple Gas y Hunt Oil también participan activamente en el desarrollo del gas natural en el Perú.

Luz del Sur

Luz del Sur es la distribuidora de energía eléctrica en la zona sur-este de Lima y una de las mayores distribuidoras de electricidad en el país. Al cierre del 2003, Ontario Quinta (61%) y Peruvian Opportunity Company (23%) se registraron como los principales accionistas de Luz del Sur. Peruvian Opportunity Company está integrada

por empresas estadounidenses: PSEG Americas (50%) y Sempra Energy International Holdings (50%), y posee, a su vez, casi el 100% del accionariado de Ontario Quinta.

Luz del Sur atiende a más de 715 mil clientes dentro de un área aproximada de 3 mil km² que incluye a 30 distritos de Lima. La empresa invirtió cerca de US\$320 millones en el periodo 1994-2003 destinados, básicamente, a la ampliación y mejoras de la red eléctrica, así como en maquinaria y equipo. Además de su aporte en el incremento del nivel de electrificación nacional, Luz del Sur consiguió reducir el nivel de pérdidas de energía desde 20% en 1994 a cerca de 8,0% en el 2003.

Electroandes

Electricidad de los Andes (Electroandes), empresa de generación y transmisión de energía, se creó en 1996 sobre la base de la unidad energética de Centromin Perú. Sus operaciones se concentran en Lima, Pasco y Junín. En el 2001, PSEG Global adquirió más del 99% del accionariado de la empresa a través de su subsidiaria peruana, Inversiones Elegia. Los principales accionistas son Transamerica Energy Company (80%) y PSEG Americas Ltd (18%), ambas empresas de EEUU. En el 2003, más del 55% de las ventas se dirigieron a Doe Run Perú, 24% a Volcan Compañía Minera y cerca del 10% se distribuyó entre otras empresas mineras.

Duke Energy International Egenor

Egenor, empresa de generación y comercialización de energía eléctrica, forma parte de Duke Energy International. Egenor posee centrales de generación hidroeléctricas y termoeléctricas en la zona norte del Perú y, en el 2003, fue la tercera empresa generadora del Perú con poco menos del 10% del total producido.¹⁵ Duke Energy International también es accionista de Aguaytia Energy del Perú.

The Maple Gas Corporation

En 1994, The Maple Gas Corporation del Perú firmó el contrato de licencia para la explotación de gas natural del Lote 31-C, ubicado en la selva central, que forma parte del Proyecto Integral de Aguaytía. En 1996, esta empresa cedió a Aguaytía Energy del Perú el contrato de licencia pero Maple Gas continúa siendo accionista junto con Duke Energy Internacional, entre otros. La empresa Termoselva (central térmica) y Eteselva (transmisión de energía) también son parte del Grupo Energético Aguaytía.

La explotación del lote 31-C produjo más del 50% del total de gas natural en el país en el 2003. The Maple Gas Co. del Perú invirtió US\$214 millones en la explotación de este lote entre 1994 y el 2003. Asimismo, en los últimos años, invirtió US\$5,5 millones en la explotación de los lotes 31-B y 31-D. Por su parte, Maple Production del Perú explora el lote 31-E donde ha invertido US\$3,3 millones desde 1994 hasta el 2003. Además, Maple Gas opera la refinería de Pucallpa y una planta de comercialización en la zona (gasolina, kerosene, diesel 2, residual).

Hunt Oil Company of Peru

Sucursal de Hunt Oil Company. A inicios del 2000, el Estado peruano otorgó la licencia para la explotación de Camisea (Cusco), el mayor yacimiento de gas natural del Perú, al consorcio formado por Hunt Oil Company of Peru (35%), Pluspetrol Perú Corporation (operador), SK Corporation, Sonatrach y Tecpetrol. El monto total invertido por este consorcio, hasta la fecha, asciende a cerca de US\$730 millones. Desde junio del 2004 se extrae el gas que se transporta hasta la planta de separación de líquidos en Las Malvinas (Cusco).

¹⁵ Según volumen de energía para el mercado eléctrico.

El consorcio Perú LNG está a cargo del proyecto de exportación de gas que implicará una inversión estimada de US\$2 150 millones hasta el 2009. Actualmente, la empresa estadounidense Hunt Oil Company es el accionista mayoritario del consorcio (50%) y es el operador del proyecto. El resto del consorcio se divide entre SK Corporation (30%) y Repsol-YPF (20%).

Mobil Oil

El yacimiento Camisea fue descubierto en 1983 por Shell (Reino Unido/Holanda). En 1988, las negociaciones con Shell para el desarrollo del proyecto se suspendieron por razones políticas. Posteriormente, en 1991, el Estado peruano reinició las negociaciones con el consorcio que formó Shell con la empresa estadounidense, Mobil. En 1996, se firmó el contrato de explotación, luego del cual el consorcio inició los trabajos de exploración correspondientes a la primera etapa del proyecto, cuya fecha límite se encontraba prevista para mayo de 1998. En julio de 1998, luego de una prórroga por aspectos técnicos, el consorcio Shell-Mobil decidió no continuar con la segunda etapa del proyecto del gas de Camisea, no obstante haber invertido cerca de US\$250 millones en el periodo 1996-1998. Esta inversión nunca fue recuperada y terminó siendo una inyección "gratuita" de valor al proyecto.

e. Consumo masivo

La mayoría de empresas estadounidenses productoras de bienes de consumo masivo en el país son líderes en las principales categorías en que participan y sus productos son reconocidos como los de mayor calidad por los consumidores. Entre estas empresas destacan Coca Cola (bebidas gaseosas), Procter & Gamble (detergentes y champúes), Snacks América Latina (Frito-Lay) de Pepsico (snacks), Colgate-Palmolive (cremas dentales), Kraft Foods de Philip Morris (galletas), Clorox (lejía y desinfectantes) y Kimberly-Clark (papel tissue).

Las políticas de calidad de dichas corporaciones promueven el mantenimiento de estándares de calidad elevados y las mejores técnicas de producción y comercialización. Procter & Gamble (P&G), por ejemplo, que representa más de 80% de participación del mercado de detergentes adquiere parte importante de los insumos para su fabricación -como el silicato, la soda cáustica y los materiales de empaque- en el mercado nacional, creando, de esta manera, empleo indirecto.

En el caso de las empresas de alimentos sucede algo similar: Snacks América Latina, líder en la fabricación de snacks, contribuye a la formación de cadenas productivas de papa y otros tubérculos en la sierra central, al brindar apoyo técnico a los agricultores. La empresa mantiene una política permanente de innovación (lanzan alrededor de doce nuevos productos cada año), lo cual supone la utilización de nuevos insumos. Mensualmente adquiere entre 700 y 800 toneladas mensuales de distintas variedades de papa en la sierra central. Asimismo, otra empresa como Corporación J.R. Lindley (franquiciador de Coca Cola Company) y que cuenta con alrededor de 60% del mercado de gaseosas, adquiere a empresas locales la mayor parte de sus insumos, como azúcar, envases, tapas, etiquetas.

En otros casos, estas empresas utilizan al Perú como una plataforma de exportación (al resto de la región) de determinadas líneas de productos. Kraft Foods, por ejemplo, exporta el 40% de su producción local -básicamente galletas- mientras que P&G exporta detergentes a la región andina.

Otro de los esfuerzos del sector está enfocado en educar a los consumidores. Colgate-Palmolive, por ejemplo, realiza campañas en las que resalta la importancia de la

higiene bucal a nivel escolar, sobre todo en zonas populosas. Clorox Perú, por su parte, realiza permanentemente campañas informativas dirigidas al ama de casa acerca de la importancia de generar hábitos de desinfección de enseres y ambientes del hogar. Clorox ha logrado que el uso de la lejía con fines de desinfección pase del 5% en 1995 (cuando la empresa llegó al Perú) al 70% en la actualidad.

La inversión de la mayoría de estas empresas se ha desarrollado a ritmo moderado en concordancia con las estrategias de presencia regional de cada una de ellas.

La entrada, presencia y expansión de estas empresas y la difusión de sus estándares de calidad y técnicas gerenciales de comercialización han ayudado a generar una nueva mentalidad tanto en el consumidor como en las empresas retail y tiendas de venta final. Los hábitos de consumo han variado a favor de la búsqueda de calidad, y los formatos de venta que atienden a los sectores más urbanos del país son, hoy, mucho más profesionales y con una imagen mucha más moderna que antes.

**ESTRATEGIAS RECIENTES DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES
DE CONSUMO MASIVO EN EL PERÚ**

Empresa	Acontecimiento	Comentario
Procter & Gamble	Inauguró su planta de pañales y adquirió las marcas locales de detergentes de Colgate-Palmolive (2004). A nivel global, a inicios de año, anunció la adquisición de The Gillette Company.	Dados los buenos resultados alcanzados, instalarán una segunda línea de pañales. Invierten entre US\$3 y US\$4 millones anuales en mantenimiento y renovación de maquinarias y equipos.
Colgate-Palmolive	Vendió sus marcas de detergentes a Procter & Gamble (2004) como parte de su estrategia global de salida de este negocio.	Se encuentra concentrada en una estrategia de penetración de segmentos de ingresos medio-bajo y bajo mediante precios.
Coca Cola Company	Entre 1999-2004, las inversiones de Coca Cola en el Perú ascendieron a US\$200 millones que comprendieron activos tangibles e intangibles.	La mayor parte se destinó a apoyar la consolidación del Sistema Coca Cola, conformado por Coca Cola Servicios (apoyo de marketing y publicidad, entre otras funciones), Corporación Inca Kola (licenciataria de la franquicia) y el Grupo Embotellador.
Kraft Foods	Continúan reorganizando sus operaciones productivas en la región. Se trasladó línea de refrescos y postres instantáneos fuera del país (2002).	La operación peruana se convirtió en proveedor regional de línea de galletas, a pesar de adverso tratamiento arancelario al trigo.
The Clorox Company	En el 2004 Clorox invirtió US\$2 millones para duplicar la capacidad instalada de su planta y respaldar el crecimiento de sus principales negocios: lejías, limpiadores y ceras.	El exitoso lanzamiento de lejías y limpiadores en un formato de "botellita" plástica de 250 gramos es un ejemplo de la estrategia de Clorox por adaptarse a las características del mercado peruano.
Kimberly-Clark	Aumentó presencia en mercado de papel tissue mediante una serie de adquisiciones de productores locales (1998-2000).	Aumentó progresivamente su participación accionaria. Cerca al tope de uso de su capacidad de planta. En el 4T2005 entrará en operación una nueva máquina de conversión de bobinas de papel. La inversión aproximada es de US\$5 millones.

Fuente: Empresas, medios de comunicación

f. Laboratorios farmacéuticos

Como resultado de la mayor apertura comercial de inicios de los noventa y del término de las políticas de control de precios de medicamentos, se produjo el ingreso de varias decenas de empresas farmacéuticas extranjeras. Estas firmas desarrollaron diferentes estrategias de abastecimiento del mercado peruano: importaciones de productos finales, maquila local de algunos productos, instalación de plantas y/o líneas propias de producción.

El mercado peruano de productos farmacéuticos se estima en US\$520 millones anuales. A pesar de las fusiones y adquisiciones en el mercado farmacéutico mundial en los últimos años, en el mercado peruano existen más de 100 laboratorios. Los principales operadores incluyen laboratorios transnacionales de los EEUU, como Bristol-Myers Squibb, Pfizer, Merck Sharp & Dohme y Eli Lilly, de otros países, como Roche y GlaxoSmithKline, y otros de grupos locales como Corporación Drokasa (Farminindustria y Pharmalab), Química Suiza (Alfa, Allerga, entre otros), Corporación Infarmasa (Magma y Sanitas) y Corporación Medco. Esta última empresa fue adquirida recientemente por Ivax International, fabricante estadounidense de productos genéricos. Los cinco principales laboratorios estadounidenses en el Perú tienen, en conjunto, 25% de la participación del mercado, aproximadamente.

Las empresas farmacéuticas en el Perú tienen laboratorios importantes de Investigación y Desarrollo (I&D) de nuevos productos. Las fases iniciales de I&D se realizan en los centros de investigación ubicados, generalmente, en países desarrollados, dado su acceso a técnicos y tecnología de punta. Sin embargo, ciertas fases de investigación clínica, como las pruebas de eficacia y monitoreo de los medicamentos en evaluación que se aplican sobre grupos de pacientes, se realizan de manera creciente en países como el Perú. Estos estudios requieren la participación de especialistas peruanos que son capacitados por los mismos laboratorios. Las principales áreas terapéuticas de investigación clínica en donde se aplica este tipo de estudios en el Perú son las de oncología, VIH, malaria y enfermedades infecciosas en general. Bristol, Myers & Squibb (BMS) y Pfizer, por ejemplo, destinan US\$3 millones anuales, cada una a este tipo de investigaciones en nuestro país. Asimismo, Eli Lilly, laboratorio estadounidense con base regional en Lima, desembolsó US\$5 millones en este tipo de estudios en la región andina durante los últimos cuatro años.

Finalmente, los laboratorios farmacéuticos estadounidenses invierten una parte importante de sus ingresos en promoción médica general y en programas frecuentes de capacitación. Esta capacitación incluye congresos internacionales y nacionales, talleres (workshops) locales, apoyo a sociedades médicas por especialidad, entrega de literatura especializada, entre otros.

Estas inversiones podrían ser mayor con un ambiente regulatorio adecuado y el soporte de las autoridades de salud. Por ejemplo, sólo Pfizer destina anualmente US\$1 400 millones en investigaciones de Fase IV (estudios de eficacia en grupos de pacientes) alrededor del mundo. Si el Perú pudiera captar una parte medianamente importante de estas inversiones se generarían empleos altamente recompensados.

g. Sistema bancario

En la década de los 90, varias instituciones bancarias y financieras extranjeras ingresaron al Perú, como parte de una expansión por toda América Latina. Esta expansión reflejó la reinscripción de los países de la región al sistema financiero internacional, la mayor estabilidad política y económica de la región y a la apertura de las economías. Los principales bancos estadounidenses que estuvieron operando en el Perú son Bank Boston y Citibank. Estos dos bancos comerciales registraron al cierre del 2004 un total de colocaciones por US\$683 millones, 6,4% del total de colocaciones del sistema bancario en el Perú. Recientemente, BankBoston anunció su retiro del Perú. En cambio, Citibank ha empezado en el 2005 una estrategia de expandir hacia provincias.

Más recientemente, ha habido una incursión en el sector de microfinanzas. Inversiones La Cruz, empresa que otorga créditos pignoratícios a personas naturales que

normalmente no son sujetos de crédito en bancos, viene operando desde el 2001. Hacia el 2004 concentró cerca del 50% del mercado, lo que equivale a una cartera de más de US\$9 millones y con miras a crecer aún más dada la rápida expansión del mercado.

También ingresaron en la década de los noventa una serie de bancos de inversión estadounidenses, incluyendo JP Morgan, Merrill Lynch, Citibank, Bankers Trust, Chase Manhattan Bank, Morgan Guaranty Trust, entre otros, incrementándose el número de oficinas de representación de bancos extranjeros, en especial estadounidenses, en el Perú. Estos bancos jugaron un rol importante en el desarrollo de los mercados financieros en el país, atrayendo a inversionistas del exterior para invertir en bonos, acciones y proyectos de inversión del Perú. Al atraer inversiones y clientes potenciales al Perú, incentivaron que también las empresas bancarias locales desarrollaran divisiones especializadas en operaciones de banca de inversión, permitiendo un mayor grado de competencia y una mayor sofisticación de las instituciones locales.

Al mismo tiempo, la afluencia de capitales permitió el florecimiento de las Sociedades Agentes de Bolsa (SAB) transformándolas de vehículos restringidos a grupos pequeños de inversionistas en verdaderas entidades competitivas y con un mejor manejo empresarial.

EEUU y el financiamiento del gobierno peruano

Actualmente, el 4,5% del saldo total que adeuda el sector público por concepto de créditos y/o préstamos con organismos y bancos del exterior, corresponde a instituciones estadounidenses. Esto equivale a, aproximadamente, US\$760 millones. Si bien la mayor parte (46,1%) de la deuda del sector público con el exterior proviene de organismos internacionales, se debe tomar en cuenta que EEUU tiene una participación importante en estos organismos. De los US\$7 875 millones de deuda con organismos internacionales, 43% corresponde al BID donde EEUU tiene una participación aproximada del 30%. Asimismo, 35% corresponde al Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo donde EEUU participa con cerca del 16,4%.

SALDOS QUE ADEUDA EL SECTOR PÚBLICO 1/ (US\$ Millones)

País	Monto 2/	En %
Organismos internacionales	7 875	46,1
Japón	3 671	21,5
Francia	1 303	7,6
Italia	977	5,7
EEUU	762	4,5
España	637	3,7
Alemania	565	3,3
Canadá	340	2,0
Reino Unido	219	1,3
Otros	742	4,3
Total	17 090	100,0

1/ Sólo considera préstamos y/o créditos con el exterior.

2/ Fecha de corte: marzo del 2005.

Fuente: MEF

Gracias a este flujo de capital extranjero, el mercado de renta variable de la bolsa de valores de Lima pasó de transar montos de tan sólo US\$100 mil diarios a inicios de los años noventa, a montos de US\$12 millones en los años picos de mediados de los noventa. En estos años picos, el 60% del monto transado provenía de inversionistas

institucionales extranjeros. Antes de 1992, la inversión estadounidense en la bolsa de valores de Lima era casi inexistente. En los años pico de la bolsa, llegó a tener una participación mayoritaria en los montos transados por día.

El ingreso de las instituciones financieras estadounidenses al país no sólo alentó el ingreso de capital a la bolsa, sino que permitió y presionó a un fortalecimiento y modernización de los mercados de capitales del Perú, exigiéndolo a homogenizar sus estándares de transparencia y funcionamiento con los internacionales.

La presencia de instituciones e inversionistas estadounidenses en el Perú también permitió que las empresas peruanas pudieran acudir al mercado de capitales para conseguir financiamiento, aspecto que no se daba en el país en mucho tiempo. Varias empresas peruanas, en particular mineras, de servicios y de bienes de consumo, levantaron capital en el mercado durante esta época. Los inversionistas institucionales de EEUU participaron vía la adquisición de acciones y varias de las emisiones más grandes probablemente no se habrían podido realizar sin esta participación. El interés de los inversionistas institucionales de EEUU en participar en emisiones de capital, permitió que ciertas empresas - Buenaventura, Telefónica del Perú y Credicorp - constituyeran American Depository Receipts (ADR) en la bolsa de Nueva York (New York Stocks Exchange)¹⁶.

Los bancos de inversión participaron intensivamente en el proceso de privatización, asesorando al Estado o a los potenciales inversionistas. Adicionalmente, la apertura de la economía y las cambiantes circunstancias económico-financieras internas y externas generó un incremento en las operaciones de fusiones y adquisiciones. La necesidad de crecimiento de las empresas y la mayor dimensión y plazos involucrados en los proyectos, originaron la aparición de nuevos negocios, como la titulización de activos, el financiamiento estructurado (financiamiento de proyectos y créditos sindicados) y diversas coberturas de riesgo. La siguiente es una lista parcial de algunas de las operaciones más notorias en que participaron bancos de inversión estadounidenses:

- Merrill Lynch y JP Morgan participaron en la estructuración de los ADR de empresas como Telefónica del Perú y Ferreyros.
- Bankers Trust fue colocador de euronotas de la empresa Gloria.
- Merrill Lynch fue asesor del Gobierno¹⁷ en el proceso de venta de acciones y activos de Petroperú y JP Morgan lo fue en el caso de la Refinería La Pampilla y Siderperú.
- Citibank fue estructurador de los préstamos sindicados de Southern Peru, Banco Wiese, Pluspetrol Peru Corporation y Milpo.
- Morgan Guaranty Trust fue estructurador de otro tipo de préstamos para Cervecería Backus y Johnston.
- Chase Manhattan Bank fue estructurador del financiamiento del proyecto de Aguaytia Energy del Perú.
- Citibank fue estructurador para la titulización de activos de Southern Peru, Yanacocha y Banco de Crédito.

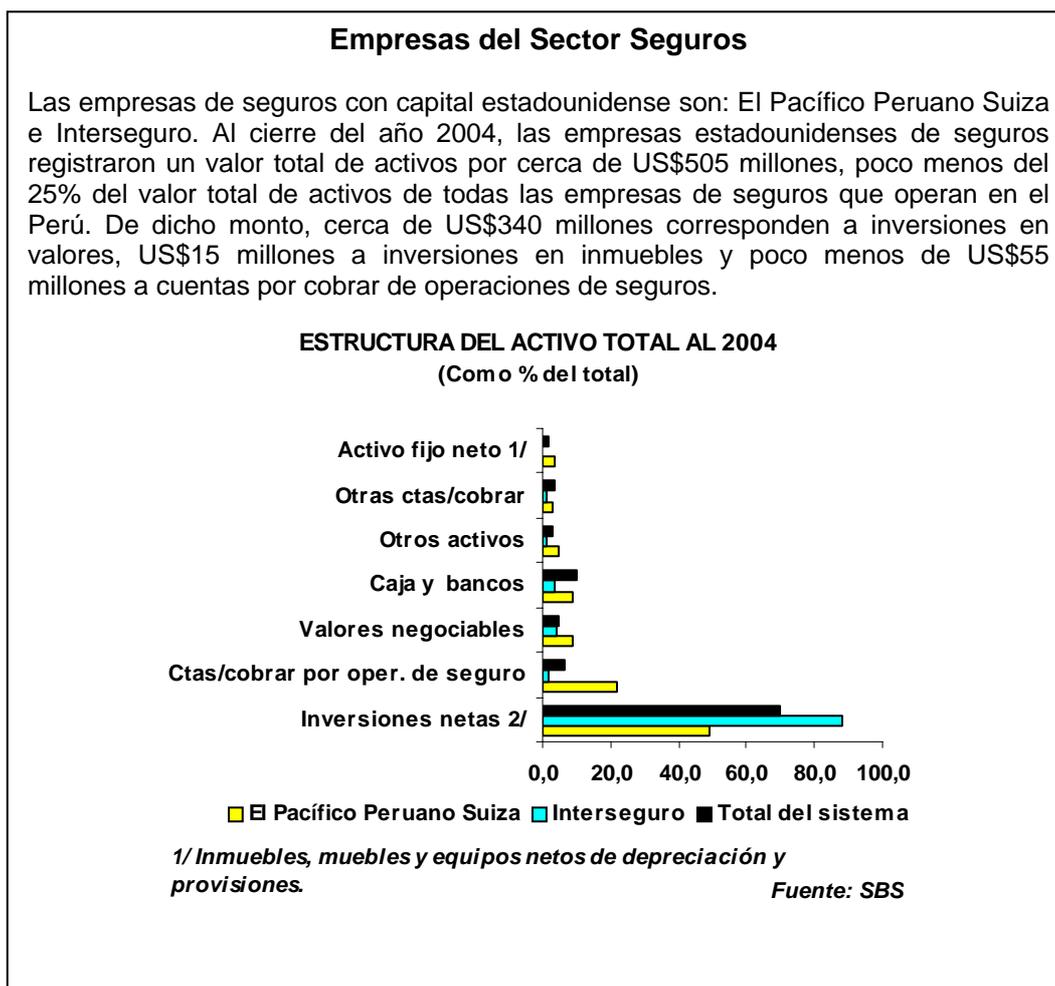
Un conjunto de factores afectaron, a partir de 1998, el auge de la banca de inversión extranjera en el país. Estos factores incluyeron el estancamiento del proceso de privatizaciones y concesiones, el cambio en las estrategias regionales de las casas matrices luego de la crisis asiática y el estancamiento económico del Perú durante los

¹⁶ El valor negociado en el 2004 en la bolsa de Nueva York de las acciones listadas de Buenaventura y Southern Peru fue más de US\$2 550 millones en el caso de cada empresa.

¹⁷ Conjuntamente con la empresa Prisma.

años 1998-2001. En consecuencia, y ante la falta de oportunidades de negocios en el país, muchos bancos de inversión se retiraron del país.

Recientemente, existe evidencia de que nuevamente los bancos estadounidenses están encontrando una veta de negocios en el país. Sin embargo, esta veta es muy diferente al pasado. Se enfila más hacia la estructuración de préstamos para grandes proyectos de inversión y como canal para inversión de fondos institucionales en el mercado de renta fija, en particular bonos soberanos. Por otro lado, la globalización y mejora en tecnología de las telecomunicaciones permite que este nivel de participación en los mercados peruanos no necesariamente requiera de la existencia de una oficina permanente en el país.



Finalmente, las instituciones financieras estadounidenses han sido importantes para el financiamiento del sistema financiero peruano. Al año 2004, el sector financiero peruano adeudaba cerca de US\$2 500 millones a fuentes externas de financiamiento, donde una parte importante se refiere a instituciones estadounidenses. Gracias a estas líneas de crédito se pudo registrar tasas altas de crecimiento de la economía peruana en los años 90.



h. Franquicias estadounidenses

El *franchising* constituye una alternativa de inversión menos riesgosa y de instalación rápida, cuando se evalúa e implementa adecuadamente. En el caso peruano, las franquicias estadounidenses han tenido un rol primordial en el desarrollo del mercado de comida rápida, alquiler de videos, comercio especializado, entre otros.

La historia moderna de las franquicias en el Perú¹⁸ se inicia en 1981 con la llegada de la cadena de comida rápida Kentucky Fried Chicken (KFC). Sin embargo, los años del terrorismo y de inestabilidad macroeconómica durante los ochenta e inicios de los noventa perjudicaron el desarrollo del sector.

El establecimiento de franquicia recién empezó nuevamente a partir de 1993, alcanzando un pico de inversiones nuevas en el periodo 1997-1999. Alrededor de 70 negocios de franquicias peruanas y extranjeras operan actualmente en el país. Esta industria genera alrededor de 3 250 puestos de trabajo y representa ventas por US\$375 millones anuales, según un estudio de la Universidad de la Florida¹⁹. EEUU es el principal país de procedencia de las franquicias con más del 70% del mercado, la mayor parte de las cuáles están ubicadas en el sector de comida rápida.

¹⁸ Las operaciones locales de empresas como Coca Cola o Pepsico -mediante “embotelladores autorizados”- fueron consideradas como franquicias hasta hace unos años.

¹⁹ “A primer on exporting to Peru”, Storz, Taylor & Fairchild; Food and Resource Economics Department, University of Florida (2004).

**PRINCIPALES FRANQUICIAS
ESTADOUNIDENSES EN EL PERÚ**

Empresas	Sector
Benihana Burger King Chili's Grill & Bar China Wok Dippin Dots Domino's Pizza Dunkin Donuts Kentucky Fried Chicken (KFC) Mc Donald's Papa John's Pizza Hut Starbucks Tony Roma's	Restaurantes & Comida rápida
Blockbuster Video West Coast Video	Alquiler de videos
Best Western Holiday Inn Marriott	Hoteles
Ace Home Center Payless ShoeSource 1/ Radio Shack	Comercio minorista
Future Kids Gold's Gym Martinizing New Horizons	Otros servicios

1/ En proceso.

Fuente: Medios, APOYO Consultoría

i. Contribución de la industria estadounidense de Tecnologías de la Información en el Perú

El sector de Tecnologías de la Información (TI) se ha convertido en una de las principales herramientas para una optimización de los recursos, aumento de la productividad y, sobre todo, desarrollo de la innovación. Su utilización no es considerada como un gasto sino como una inversión que aportará al crecimiento del negocio. En este campo, las empresas estadounidenses mantienen un marcado liderazgo en la investigación, desarrollo y apoyo tecnológico para nuevas soluciones y aplicaciones dirigidas no sólo a las grandes empresas, sino también a la pequeña y mediana empresa. Empresas de origen estadounidense como Intel, IBM, Microsoft, Oracle, Novell, Sun Microsystems y Cisco Systems lideran este mercado en sus diferentes segmentos.

La tendencia más importante del sector de TI en el país es la creciente integración de los agentes en este mercado para brindar soluciones específicas a las necesidades de cada tipo de clientes. Empresas como IBM, Microsoft u Oracle proveen el software base sobre el cual numerosas pequeñas y medianas empresas desarrolladoras –la mayoría de capitales peruanos- construyen aplicaciones. Estas empresas, como socios locales de negocios, se benefician de los programas de capacitación, certificación y actualización permanente que impulsan estas corporaciones estadounidenses.

Campus Tecnológico de IBM en el Perú

Inaugurado en el 2004, es el centro clave de la estrategia de servicios de la compañía. Es el primer centro especializado de tercerización del Perú. El centro cuenta con las áreas de centro de cómputo, mesa de ayuda, fábrica de software, centro de impresión y *thinklab*. Representó una inversión de más de US\$8 millones. La especialización óptima en estos servicios generará economías de escala que contribuirán a mejorar la competitividad de las empresas peruanas.

Perú: Primer programa KidSmart en Latinoamérica

A mediados del 2005, el Ministerio de Educación (MINEDU), IBM del Perú y Southern Perú Copper Corporation (SPCC) suscribieron el primer convenio KidSmart en Latinoamérica. Este programa busca acercar la tecnología a los niños de la provincia de Ilo en Moquegua. El Programa IBM KidSmart promueve el desarrollo de nuevas metodologías en educación temprana que estimulen en los niños en edad preescolar el deseo de aprender, integrando la tecnología al aula como una herramienta de apoyo al aprendizaje, capacitando a los profesores de educación inicial en el uso de esta tecnología, y apoyando la participación de los padres de familia en el aprendizaje de sus hijos.

La apuesta por la educación y la divulgación tecnológica de Microsoft Perú

Microsoft tiene una política comercial flexible promotora de la masificación de sus productos. Introduce en el mercado versiones especiales de sus programas para pymes, ofrece paquetes diferenciados para estudiantes y entidades de gobierno, entre otras estrategias. Microsoft cuenta con más de 10 mil clientes, 1 500 distribuidores, 600 empresas desarrolladoras y 6 mil desarrolladores que utilizan su tecnología. Esta empresa y el Ministerio de Educación firmaron un convenio para traducir el Windows y el Office al quechua para buscar reducir la brecha digital que agrava la exclusión social en el país de más de tres millones de quechua-hablantes. Este proyecto se realiza en colaboración con las universidades de San Antonio de Abad (Cusco) y San Cristóbal de Huamanga (Ayacucho). Esta iniciativa forma parte de los más de US\$30 millones que la empresa ha invertido en educación en el Perú.

j. Otras inversiones recientes

Lo anterior sugiere lo amplio y diverso de la inversión estadounidense. Al respecto, es imposible ser exhaustivo. Sin embargo, hemos querido incluir algunos casos más de inversiones recientes menos visibles, sea por que son de menor tamaño o de bajo perfil, que dan cuenta de la amplitud y diversidad de la inversión estadounidense.

Un sector en que históricamente ha habido poca presencia de inversión estadounidense ha sido la pesca. Recientemente, en el 2004, la empresa Dordogne Holdings Inc., consorcio integrado por Octagon, Tri-Marine y Mogster Gruppen, adquirió Pesquera Austral como parte del proceso de reestructuración financiera de Austral.

Actualmente, Austral es la quinta empresa exportadora de harina de pescado del país y registra activos por cerca de US\$800 millones, dentro de los cuales se encuentran seis plantas de harina de pescado y dos fábricas de conservas. Durante el 2004, Austral exportó más de US\$64 millones y en el 2005 las exportaciones han crecido sustancialmente.

En el sector de retail, Total Artefactos, operadora de la cadena de tiendas de electrodomésticos La Curacao, fue adquirida por inversionistas estadounidenses hace

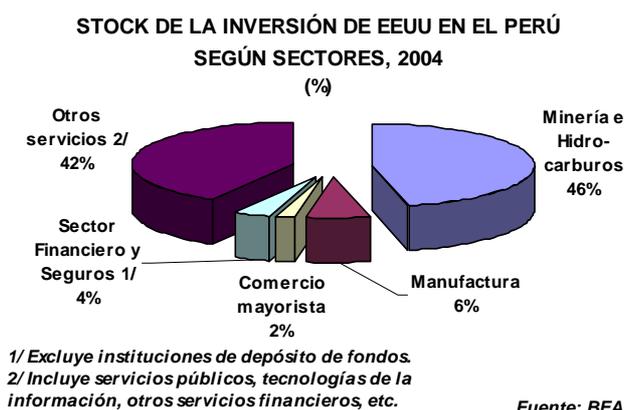
algunos años. Actualmente lidera el rubro por su rápida expansión en provincias, contando con más de 43 tiendas en el Perú, la mayor parte de ellas fuera de Lima. Su facturación es de cerca de US\$ 50 millones.

En el rubro de juegos de azar, desde el 2003 el ingreso de la Lotería La Grande, subsidiaria de Scientific Games, ha contribuido a dinamizar el mercado de loterías electrónicas, anteriormente dominado por un único operador. Según versiones periodísticas (Semana Económica 982) Scientific Games del Perú, espera percibir ingresos por US\$150 millones en el 2005, lo que representaría el 20% de la facturación mundial de la corporación.

Dada su envergadura, es difícil cubrir la totalidad del universo de empresas e inversiones estadounidenses en el país. En esta lista parcial se ha dejado de lado, por ejemplo, el importante sector de servicios profesionales (auditoras, consultoras, entre otros), así como las decenas, sino centenares, de empresas proveedores a la minería e industria de hidrocarburos, construcción, energía, etc., del país. Muchas de estas empresas proveedoras tienen oficinas representativas en el país, otras son representadas por empresas peruanas asociadas e incluso otras mantienen un contacto desde el exterior. Sin embargo, cuando surge un proyecto o alguna otra fuente de demanda por sus bienes y servicios, pueden generar rápidamente un equipo en el país, frecuentemente con una inversión no insignificante.

Stock de inversión

Según el Bureau of Economic Analysis, BEA, del Departamento de Comercio de los EEUU, las actividades de minería e hidrocarburos representaron 46% de la inversión estadounidense total en el Perú al cierre del año 2004. Las diversas actividades de servicios (servicios públicos, tecnologías de la información, finanzas, entre otros) representan el segundo destino en importancia de las inversiones estadounidense (42%).



Estos porcentajes pueden estar distorsionados, dado el carácter voluntario de la información proporcionada por las empresas. Es más probable, por ejemplo, que grandes empresas mineras y de hidrocarburos proporcionen información al BEA que empresas medianas, como muchas de las manufactureras, o de carácter eventual, como las empresas proveedoras.

Es, por tanto, razonable concluir que la información es parcial y subestima la magnitud real de las inversiones. A una conclusión similar había llegado Lawrence Clayton cuando encontró, en los años sesenta, que el stock de inversión de las doce principales empresas estadounidenses de esa época superaba significativamente los registros de la BEA.

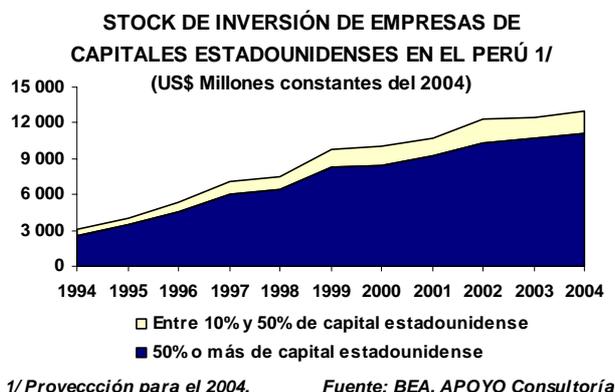
Las cifras alternativas de ProInversión adolecen de la misma deficiencia de la BEA²⁰: las empresas extranjeras no están obligadas a comunicar los montos de inversión en el país, por lo que estos montos están subestimados. Además, las inversiones estadounidenses cubren varios sectores, son numerosas y de tamaños muy distintos, son más difíciles de identificar en su totalidad que las inversiones de otros países que, típicamente, están más concentradas en pocos proyectos muy grandes. En consecuencia, es probable que las inversiones estadounidenses registradas en ProInversión sean una proporción menor frente a la magnitud total real de inversiones, que para los demás países.

Un punto importante adicional es que las formas tradicionales de medir el stock de inversión no se han ajustado para tomar en cuenta las implicancias de la globalización. El proceso de globalización ha hecho más difuso la nacionalidad de las empresas. Hoy, una empresa puede tener operaciones en un país, sede en otro y una mezcla de inversionistas con nacionalidades que tienen poco que ver con lo uno u lo otro. Dado

²⁰ Según ProInversión, a diciembre del 2004, el stock de inversión directa de empresas estadounidenses en el Perú ascendió a sólo US\$3 313 millones. Los estimados de inversión directa de ProInversión y de la BEA no son perfectamente comparables debido a que emplean distintas metodologías de cálculo.

el alcance mundial de la inversión de los EEUU y dado, además, el rol de los mercados financieros de los EEUU y el peso de los inversionistas y fondos institucionales estadounidenses en los mercados financieros del mundo, es razonable considerar que la inversión estadounidense está más difundida en las principales empresas del mundo. Por tanto, considerar la nacionalidad de una empresa sólo en base a su sede puede llevar a error en medir el origen de los capitales y de la inversión. Las formas tradicionales de medir la inversión directa en un país probablemente subestime significativamente a la inversión estadounidense. En vista de lo anterior, una aproximación más razonable de la inversión estadounidense en el país debería incluir el capital de empresas no totalmente estadounidense o con domicilio en un país diferente a los EEUU.

Se ha estimado la inversión estadounidense en el Perú en términos de stock de inversión en activos netos (inmuebles, plantas y equipos), inversiones en valores y activos corrientes (caja, inventarios, otros). Para hacerlo se ha usado información (en parte preliminar) de la BEA para empresas con al menos 10% de inversión estadounidense registrada. En base a esta información, el valor de los activos fijos de inversión estadounidense en el país se más que cuadruplicó al pasar de US\$3 000 millones a US\$13 000 millones entre 1994 y el 2004²¹.



No existen estimaciones similares para otros países de inversión importante en el Perú; sin embargo, es difícil pensar que haya un stock de capital comparable de empresas de otro país en el país. El desarrollo próximamente de los megaproyectos de exportación de gas de Camisea y de sulfuros de cobre de Cerro Verde -donde Hunt Oil y Phelps Dodge, respectivamente, tienen una participación accionaria mayoritaria- permite predecir que EEUU mantendrá su lugar como principal país inversionista en el Perú.

²¹ La cifra del 2004 es un estimado. La última cifra histórica, correspondiente al 2003, es de US\$12 200 millones.

III. COMERCIO BILATERAL PERÚ-EEUU

En los capítulos anteriores se ha visto que EEUU tiene una gran importancia para el Perú en términos de inversión directa. Este capítulo recoge las principales cifras del comercio bilateral entre EEUU y el Perú y muestra de la importancia de EEUU como el mayor mercado de destino del Perú.

En 1994, el comercio de bienes entre Perú y EEUU fue de US\$2 150 millones y nuestro país registró una balanza comercial deficitaria de US\$740 millones. Una década más tarde, el comercio bilateral ha crecido más de 150% y el saldo se ha invertido sustancialmente. En el 2004, la balanza comercial bilateral fue favorable al Perú en US\$1 750 millones.

Este cambio estructural en el comercio Perú-EEUU refleja una serie de factores. Los principales incluyen: la maduración de importantes proyectos mineros; el alza en los precios internacionales de los bienes de exportación del Perú, en particular metales; el impulso de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, según sus siglas en inglés) sobre la producción de confecciones y textiles y el desarrollo de la agroindustria no tradicional.

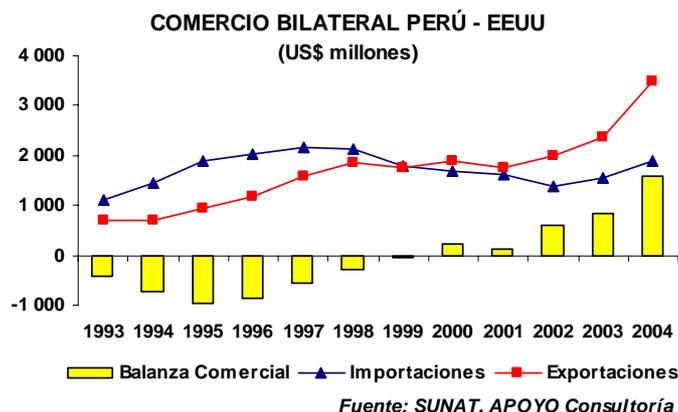
El nivel de empleo generado en el periodo 1994-2004 por las exportaciones peruanas hacia EEUU -desagregado en empleos directos, indirectos e inducidos- pasó de 250 mil puestos de trabajo a casi 740 mil.

Como resultado del auge minero, la composición de las exportaciones peruanas al mercado estadounidense se ha alterado en la última década. Actualmente, el sector de minería e hidrocarburos aporta el 52% del monto exportado a EEUU (US\$1 983 millones en el 2004), mientras que en 1994 representaba 33% del monto total (US\$230 millones).

Sin embargo, la minería sólo explica parte del aumento de comercio con EEUU. De hecho, el mercado estadounidense ha sido clave para la diversificación del portafolio de productos exportados del Perú y del mayor valor agregado generado. Entre 1994 y el 2004, las exportaciones de confecciones a EEUU crecieron 380%, mientras que las exportaciones del agroindustriales aumentaron de US\$41 millones a US\$266 millones en el mismo periodo. Estos datos ponen de relieve hasta qué punto un Tratado de Libre Comercio entre los dos países impulsaría el crecimiento de la producción y el aumento de la inversión y el empleo en el Perú.

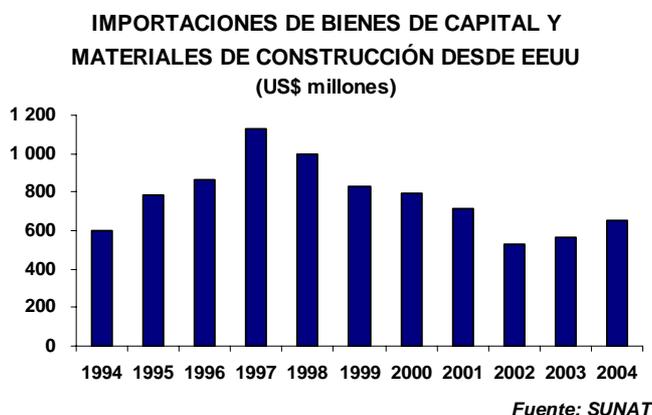
Balanza comercial entre Perú y EEUU

En los últimos 10 años, el crecimiento de las exportaciones a EEUU superó el 15% anual. En 1994, el comercio de bienes entre Perú y EEUU fue de US\$2 150 millones y la balanza comercial fue deficitaria para el país en US\$740 millones. Una década más tarde, el comercio bilateral es 150% mayor y el saldo se ha invertido sustancialmente: la balanza comercial fue favorable al Perú en US\$1 750 millones al cierre del 2004. Este cambio tan significativo es resultado del crecimiento de nuestras exportaciones que, salvo cierta pausa durante el periodo 1999-2001, ha sido sostenido. Al mismo tiempo, nuestras importaciones de EEUU cayeron en el periodo 1998-2002 y la tendencia sólo se está revirtiendo lentamente desde entonces.



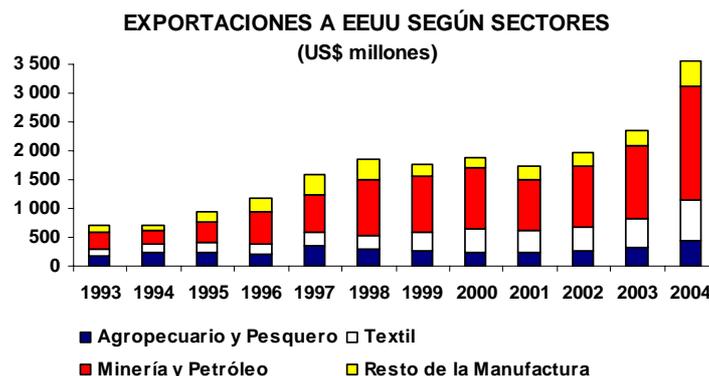
En los últimos años han madurado varios proyectos mineros importantes y ha habido un alza significativa en los precios internacionales de la mayoría de *commodities* de exportación peruanos. Sin embargo, esta es, en términos de impacto interno, tal vez el factor menos importante del auge en las exportaciones peruanas a EEUU. De mayor importancia interna es el desarrollo de la agroindustria no tradicional y el dinamismo de la industria de confecciones textiles, gracias a los mercados estadounidenses.

Mientras tanto, las importaciones procedentes de EEUU crecieron sostenidamente entre 1993 y 1997 ante la recuperación económica del Perú. Sin embargo, la crisis financiera internacional del periodo 1997-1998 restringió significativamente el flujo de capitales hacia las economías emergentes. Como consecuencia, las tasas de inversión y de crecimiento del PBI se contrajeron drásticamente lo que se hizo evidente a través de la caída de las importaciones de bienes de capital (maquinaria y equipos) y de bienes de consumo duraderos (automóviles, electrodomésticos, muebles, entre otros).



Exportaciones peruanas al mercado estadounidense

La composición de las exportaciones peruanas al mercado estadounidense se ha alterado durante la última década. Actualmente, el sector de minería e hidrocarburos aporta el 52% del monto exportado a EEUU (US\$1 983 millones en el 2004), mientras que en 1994 representaba 33% del monto total (sólo US\$230 millones).

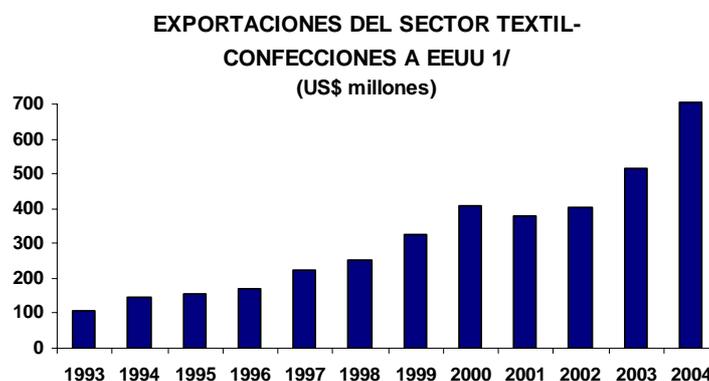


Fuente: SUNAT, APOYO Consultoría

Los sectores productivos que concentran la mayor cantidad de mano de obra relacionada con las exportaciones a EEUU son el sector textil, minero y agropecuario. Estos sectores concentraron el 33,8%, 36,7% y el 25,2%, respectivamente, del empleo total vinculado con las exportaciones hacia EEUU en el 2004.

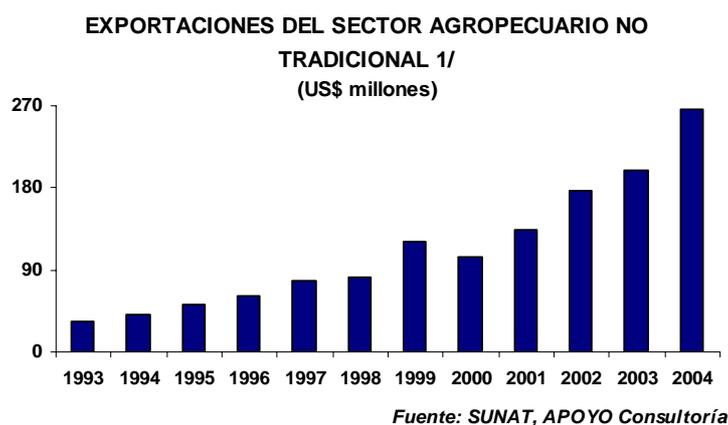
El nivel de empleo generado en el periodo 1994-2004 por las exportaciones peruanas hacia EEUU -desagregado en empleos directos, indirectos e inducidos- pasó de 250 mil puestos de trabajo a casi 740 mil, según estimados de Mincetur. Sólo entre el 2003 y el 2004, se generaron más de 130 mil puestos de trabajo por el crecimiento de las exportaciones a EEUU. La mayor parte de estos puestos surgieron en los sectores no tradicionales. En el 2004, 65% de los empleos vinculados con las exportaciones a EEUU fueron generados directa e indirectamente por el crecimiento de las exportaciones no tradicionales. Típicamente, los sectores no tradicionales – manufactureros y agroindustriales, por ejemplo -, tienen un efecto multiplicador más alto respecto de la exportación de productos primarios.

Como consecuencia del crecimiento explosivo de las exportaciones de metales hacia EEUU, el resto de rubros redujo su importancia relativa. La excepción fueron las exportaciones de textil-confecciones, que se mantuvo alrededor del 20%. Sin embargo, las exportaciones de este sector crecieron 380% durante la última década. Además, la industria se orientó cada vez más a la exportación de productos de mayor valor agregado: prendas de vestir y otras confecciones en vez de la exportación de hilados y telas. La extensión del ATPDEA a las confecciones textiles producidas con insumos regionales y/o estadounidenses desde fines del 2002 permitió un nuevo impulso al sector exportador nacional. En el 2004, las exportaciones del sector dirigidas al mercado estadounidense muestran una tasa de crecimiento anual del 35%, un ritmo por encima de varios de nuestros competidores en dicho mercado.



Fuente: SUNAT, APOYO Consultoría

El otro rubro de crecimiento muy fuerte en la última década fue el de exportaciones agroindustriales (agropecuario no tradicional) hacia EEUU. Estas exportaciones subieron de apenas US\$41 millones en 1994, a cerca de US\$270 millones en el 2004. Hace una década, las exportaciones del sector agropecuario se concentraban en pocos productos tradicionales como café y algodón. Desde entonces se ha producido una diversificación importante de cultivos. Además del espárrago (producto estrella de la década), hoy se exportan cantidades crecientes de mangos, cebollas, pimiento piquillo, plátanos, entre otros. En los siguientes años, el reto es demostrar el cumplimiento de los estándares y certificaciones fitosanitarias de las autoridades estadounidenses, que, hoy, es algo que impide el acceso de ciertos productos -como los cítricos- a EEUU.

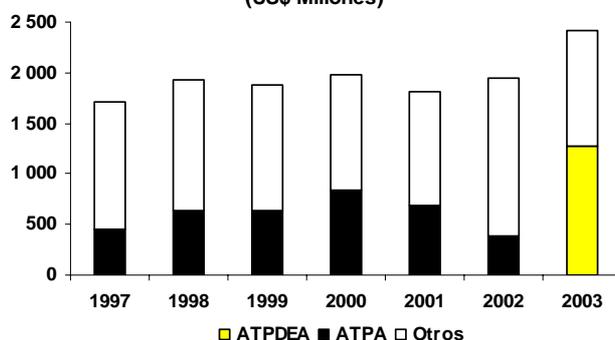


El crecimiento reciente de las exportaciones de confecciones y el impulso a una serie de productos agroindustriales con acceso preferencial al mercado norteamericano se debe, en gran parte, a la vigencia del ATPDEA, promulgada por el presidente Bush en agosto de 2002. Esta ley estadounidense ha incentivado en forma notoria el crecimiento de las exportaciones y el empleo en el Perú.

El ATPDEA

El ATPDEA (Andean Trade Preference and Drug Eradication Act) es una ley unilateral de EEUU (no implica un tratado con los países andinos) que establece un régimen preferencial de excepción del pago de aranceles a más de 6 mil subpartidas arancelarias de EEUU a favor de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. El ATPDEA es un régimen de duración definida que renovó los beneficios de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés) que estuvo vigente entre 1993 y el 2001. El ATPDEA extendió las preferencias comerciales al sector de prendas de vestir, a algunos tipos de calzado y al atún empacado al vacío. El ATPDEA vence en diciembre del 2006.

**IMPORTACIONES DE EEUU DESDE EL PERÚ
SEGÚN PROGRAMA
(US\$ Millones)**

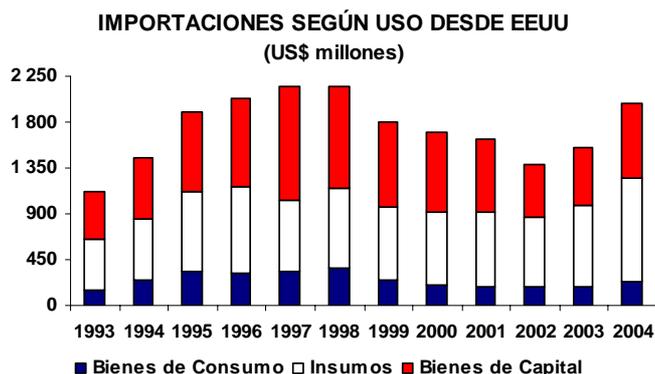


Fuente: USITC

En el 2004, el Perú vendió productos al mercado estadounidense por un valor superior a los US\$3 500 millones. De este total, casi el 60% se vendió libre de aranceles gracias a los beneficios recibidos del ATPDEA. En lo que se refiere a la generación de empleo, Abusada et al (2004) estimaron que en el periodo 1993-2003, el acceso preferencial al mercado de EEUU permitió crear más de 80 000 empleos remunerados.

Importaciones peruanas procedentes de EEUU

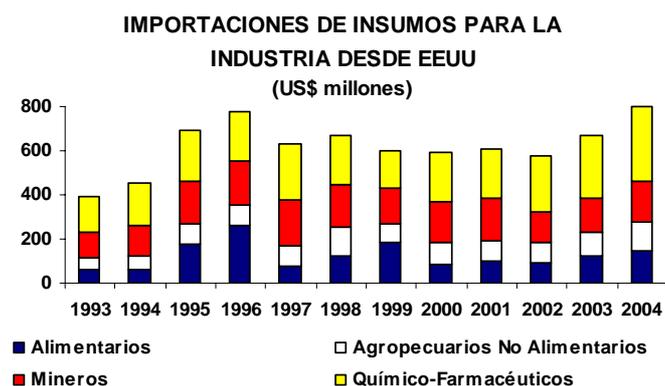
La composición actual de las importaciones de bienes procedentes de EEUU es bastante similar respecto de aquella vigente hace una década. Fue apenas alterada por la menor demanda por importaciones de bienes de consumo y de bienes de capital durante el último periodo recesivo de nuestra economía (1999-2001). En los últimos dos años, las importaciones de insumos industriales y de bienes de capital se han venido recuperando como resultado del crecimiento de la inversión y de la producción.



Fuente: SUNAT

EEUU es fuente, sobre todo, de aprovisionamiento de insumos para la manufactura, agricultura y minería (en particular, a través de insumos agroindustriales y químico-farmacéuticos), bienes de capital (maquinaria y equipo para la manufactura, minería e hidrocarburos, telecomunicaciones y tecnologías de la información, entre otros) y sólo de ciertos productos de consumo.

Las importaciones de insumos para la industria procedentes de EEUU alcanzaron a alrededor de US\$800 millones en el 2004. El 40% de este monto era insumos químico-farmacéuticos.



Fuente: SUNAT

Observación final

La apertura comercial de los noventa incrementó la vinculación de la actividad económica peruana con la de EEUU, como motor del crecimiento mundial. Igualmente, la mayor apertura comercial de EEUU que significó el ATPA y, luego, el ATPDEA, dio un impulso especial a las exportaciones peruanas, no sólo en términos de magnitud, sino también de diversificación de rubros y sectores beneficiados. El crecimiento de las exportaciones hacia EEUU de confecciones y productos agroindustriales, entre otros, son ejemplos de la importancia del mercado estadounidense para la diversificación del portafolio de productos exportados y del mayor valor agregado generado. El impulso dado a las exportaciones peruanas se tradujo en mayor inversión y empleo en el Perú. La conclusión lógica es que la apertura comercial bilateral entre EEUU y el Perú es positivo para ambos. Firmar un TLC entre los dos países sería, por tanto, un factor dinamizador importante de la economía peruana.



IV. IMPACTO ECONÓMICO DE LAS OPERACIONES LOCALES DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN EL PERÚ

En este capítulo se realiza una aproximación a la participación de la inversión estadounidense en base a estimados de su contribución en el patrimonio de las empresas peruanas conformadas, su producción, generación de empleo, financiamiento, valor agregado, etc.

Las principales estimaciones presentadas están basadas en la información de la BEA, complementadas con un sondeo efectuado a las principales empresas peruanas de capitales estadounidenses durante el último trimestre del 2004. Este sondeo fue realizado por AmCham Peru y APOYO Consultoría. Las características de las empresas estadounidenses que atendieron la encuesta se presentan en el anexo del presente estudio.

A partir de la información de la BEA y del sondeo realizado, se estima que las empresas peruanas de capitales estadounidenses emplearon directamente a más de 24 mil personas. Adicionalmente, más de 10 mil personas fueron empleadas a través de esquemas de subcontratación o locación de servicios. En la mayoría de los sectores analizados se encontró que los trabajadores en planilla de estas empresas tienen un sueldo mensual promedio de entre US\$950 y US\$1 500. Más del 95% de las personas empleadas por estas empresas es de nacionalidad peruana.

La información de la BEA muestra que las empresas de capitales estadounidenses²² – con participación accionaria superior al 10%- alcanzaron un valor de activos totales por cerca de US\$12 200 millones que les permitió generar ventas totales por US\$6 300 millones en el 2003. Sólo en el caso de las empresas en que la presencia de capitales estadounidenses es mayoritaria²³ (más del 50% de las acciones), la inversión en inmuebles, plantas y equipos durante los últimos diez años ascendió a más de US\$5 700 millones, a precios del 2005.

Las operaciones locales de las empresas peruanas con mayoría de capitales estadounidenses generaron un valor agregado de más de US\$1 600 millones en el 2003, equivalente al 2,7% del PBI peruano en dicho año. Además, cerca del 47% de las ventas totales de bienes y servicios de estas empresas se dirigieron al mercado de exportación.

Empleo y sueldos

Los principales resultados del sondeo respecto del impacto en el empleo de las empresas estadounidenses que operan en el Perú son:

- Emplearon directamente a 24 400 personas²⁴ y más de 10 mil fueron empleadas a través de esquemas de subcontratación o locación de servicios.
- Los pagos por remuneraciones y otras compensaciones laborales fueron de US\$527 millones en el 2003.
- El sueldo mensual de los empleados en planilla en la mayoría de sectores se ubica en un rango de US\$950 a US\$1 500, excepto en las empresas industriales (US\$300 al mes) y en el sector financiero y seguros (por encima del rango).

²² Excluye bancos.

²³ En esta sección se considerará a una empresa afiliada como aquella empresa donde la participación de empresas estadounidenses supera al 50% de su composición accionaria, es decir, filiales y subsidiarias. En esta sección no se incluyen empresas afiliadas dependientes de instituciones financieras que reciben depósitos, como bancos comerciales.

²⁴ En empresas filiales y subsidiarias aquellas firmas en que la inversión estadounidense supera el 10% del capital accionario.

- Cerca del 85% de los empleos generados fue contratado en Lima, aunque parte importante fue localizado en provincias, sobre todo aquel demandado por las actividades de minería, hidrocarburos y energía.
- El sueldo mensual de los trabajadores de las empresas estadounidenses que contestaron el sondeo es casi tres veces el ingreso mensual de los hogares de las zonas urbanas del país (US\$360 al mes). Estas cifras reflejan la mejor calidad relativa de los empleos generados por dichas empresas así como sus mayores niveles de productividad.
- Más del 95% de las personas empleadas por estas empresas estadounidenses es de nacionalidad peruana, 3% de nacionalidad estadounidense y el resto de otra nacionalidad.

Producción, ventas y utilidades

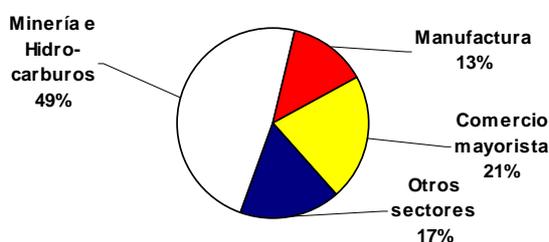
A partir de la información de la BEA, se estima que las ventas totales de las empresas con capital mayoritario estadounidense fueron alrededor de US\$6 300 millones en el 2003 (alrededor del 10% del PBI peruano de dicho año). Al igual que para el stock de inversión del capital estadounidense, la naturaleza voluntaria de la información obtenida de la BEA significa que este monto probablemente sea una subestimación importante del nivel real de las ventas.

Cerca del 87% de las ventas totales correspondieron a ventas de bienes (dirigidas al mercado local y a la exportación) mientras que el restante 13% estuvo compuesto por ventas de servicios.

Los impuestos indirectos netos pagados²⁵ por estas empresas alcanzaron a US\$124 millones. Las principales empresas peruanas afiliadas de firmas de capital estadounidense arrojaron utilidades netas por US\$686 millones en el 2003.

Las ventas de las empresas del sector de minería e hidrocarburos, que ascendieron a más de US\$2 500 millones, fueron las más importantes en el 2003. Destacaron las operaciones de Minera Yanacocha, Doe Run Perú, Petro-Tech Peruana, Sociedad Minera Cerro Verde, The Maple Gas Corporation y Aguaytia Energy. En segundo lugar se ubican las ventas de las empresas de comercio mayorista. En este caso, las principales empresas fueron las comercializadoras de combustibles Mobil Oil del Perú y Chevron-Texaco Petroleum Company, además de la comercializadora de granos Cargill Americas Perú.

VENTAS DE LAS EMPRESAS PERUANAS DE CAPITAL MAYORITARIO ESTADOUNIDENSE SEGÚN SECTORES, 2003 1/



1/ Empresas con más de 50% de participación accionaria de origen estadounidense.

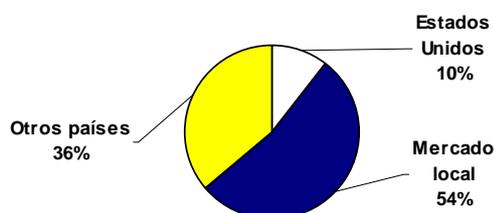
Fuente: BEA

Las ventas de bienes y servicios al exterior de las empresas peruanas afiliadas de firmas estadounidenses representaron 47% de las ventas totales en el 2003. Estas

²⁵ Básicamente, Impuesto General a las Ventas (IGV).

exportaciones estuvieron compuestas, básicamente, por productos del sector minería e hidrocarburos (95% del total) que se dirigieron a los mercados de Asia y América del Norte. Asimismo, se exportaron algunos productos manufacturados del sector químico (detergentes, entre otros) a los mercados de la región andina.

VENTAS DE LAS EMPRESAS PERUANAS DE CAPITAL MAYORITARIO ESTADOUNIDENSE SEGÚN MERCADOS DE DESTINO, 2003 1/

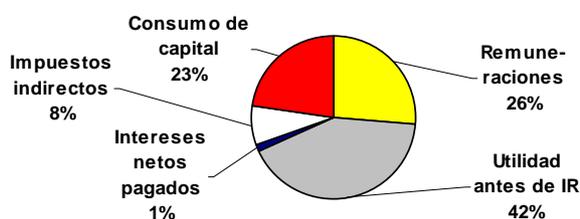


1/ Empresas con más de 50% de participación accionaria de origen estadounidense.

Fuente: BEA

De acuerdo con las estimaciones de la BEA, las operaciones locales de las empresas peruanas afiliadas de firmas de capital estadounidense generaron un valor agregado de más de US\$1 600 millones en el 2003 (2,7% del PBI total peruano en dicho año). El pago por remuneraciones y otras compensaciones laborales por las 24 400 personas empleadas directamente por estas empresas ascendieron a cerca de US\$530 millones, mientras que sus aportes al Estado en la forma de impuestos indirectos netos²⁶ fueron de US\$124 millones.

VALOR AGREGADO GENERADO POR VENTAS DE LAS EMPRESAS PERUANAS AFILIADAS DE FIRMAS ESTADOUNIDENSES, 2003 1/



1/ Empresas con más de 50% de participación accionaria de origen estadounidense.

Fuente: BEA

Valor agregado sectorial

Aunque la inversión estadounidense está presente en casi todos los sectores de la economía, tal vez el sector en que tenga mayor peso sea en la actividad minera e hidrocarburos. Alrededor del 26% del valor agregado generado por este sector en el 2003 fue aportado por las empresas de capital mayoritario estadounidense.

²⁶ Básicamente IGV neto pagado, más el pago de regalías a la producción menos subsidios recibidos.

**IMPACTO DE LAS EMPRESAS PERUANAS DE CAPITAL
MAYORITARIO ESTADOUNIDENSE SOBRE EL PBI Y EL EMPLEO, 2003 1/**

Sector	Empleo en planilla (miles)	Valor Agregado (US\$ Millones)	Compensaciones (US\$ Millones)
Minería e Hidrocarburos	11,0	1 059	179
Servicios Públicos	0,2	52	8
Manufactura	3,3	162	56
Comercio mayorista	2,7	189	86
Informática	1,6	103	68
Financiero y Seguros 2/	0,1	22	4
Servicios Profesionales y Técnicos	0,4	17	12
Otros sectores	1,5	28	14
Total	20,7	1 631	429

1/ Empresas con más de 50% de participación accionaria de origen estadounidense.

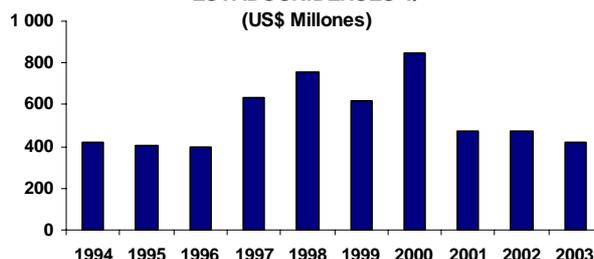
2/ Excepto instituciones bancarias que reciben depósitos.

Fuente: BEA

Inversión en activos fijos

En el caso de las empresas con mayoría de capitales estadounidenses (más del 50% de las acciones), la inversión en inmuebles, plantas y equipos durante los últimos diez años ascendió a más de US\$5 700 millones, a precios del 2005.

**INVERSIÓN ANUAL EN INMUEBLES, PLANTAS Y
EQUIPOS DE EMPRESAS DE CAPITAL
ESTADOUNIDENSES 1/
(US\$ Millones)**



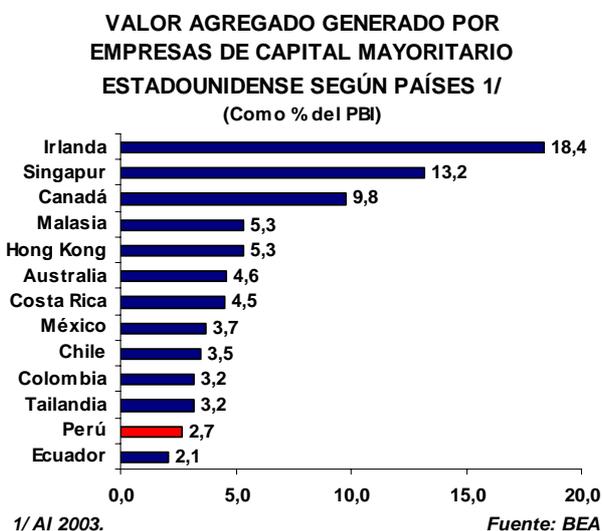
1/ Sólo incluye empresas con 50% o más de capital de origen norteamericano.

Fuente: BEA, APOYO Consultoría

Sin embargo, las inversiones en activos fijos no son las únicas que realizan las empresas de capitales estadounidenses. Según las investigaciones de AmCham Peru y APOYO Consultoría, se encontró que estas empresas realizan importantes inversiones en intangibles y otros activos relacionados con el desarrollo de productos como:

- Investigación de mercados y de hábitos de consumo.
- Investigación en nuevos productos y/o servicios.
- Adecuación de productos al mercado peruano.
- Análisis de leyes y regulaciones locales.
- Realización de estudios clínicos.
- Desarrollo y actualización de bases de datos.
- Investigación en mejoras de procesos productivos y sistemas de control de calidad.
- Desarrollo de software y otras tecnologías de información.
- Desarrollo de nuevas herramientas y técnicas de evaluación y seguridad.

El Perú no ha aprovechado lo suficiente la oportunidad para convertirse en un centro importante para el desarrollo de productos y servicios para las empresas multinacionales, especialmente las estadounidenses. Mientras en el Perú tomó 15 años para que el PBI per cápita en dólares corrientes se duplicara, Irlanda y Singapur, que aplicaron políticas comerciales y de promoción de inversiones bastante agresivas en las últimas décadas, vieron su PBI per cápita multiplicarse por ocho y cinco veces, respectivamente, en el mismo lapso.



En conclusión, desde el inicio de sus operaciones, las empresas estadounidenses instaladas en el país han impulsado significativa y positivamente a indicadores claves como el empleo, los salarios, la inversión, el aporte al fisco, entre otros. La participación de estas empresas ganado importancia en los últimos años en la mayoría de los sectores de la economía y se espera que esta tendencia continúe en el futuro.

V. PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES RESPECTO DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS Y CLIMA DE INVERSIÓN EN EL PERÚ

En el presente capítulo se exponen las opiniones generales de empresas estadounidenses instaladas en el país acerca de la administración de justicia, el marco legal y regulatorio de los sectores donde operan y del entorno económico, político y social del Perú. La intención ha sido conocer su percepción del clima de negocios y de inversión en el Perú. Los resultados se obtuvieron de un sondeo y entrevistas en profundidad realizados por AmCham Peru y APOYO Consultoría a funcionarios y ex-funcionarios de empresas de origen estadounidense. Estos resultados muestran cierto parecido con las opiniones del sector empresarial en general que se recogen, por ejemplo, en los sondeos empresariales de APOYO Consultoría.

Según los resultados de la investigación, el 70% de los representantes de las empresas opina que la situación económica del país es positiva o muy positiva. A pesar de ello, el 60% de las empresas considera que existen obstáculos que afectan la rentabilidad de sus inversiones. Los obstáculos que sobresalen incluyen el incremento de la carga impositiva, la reducción de los incentivos tributarios y el cambiante y/o complejo sistema legal, laboral o regulatorio. Además, más del 90% percibe como negativo o muy negativo el desempeño de la administración de justicia. La situación política y social del país ocupa un lugar principal en la preocupación de las empresas estadounidenses: el 75% la percibe como negativa o muy negativa.

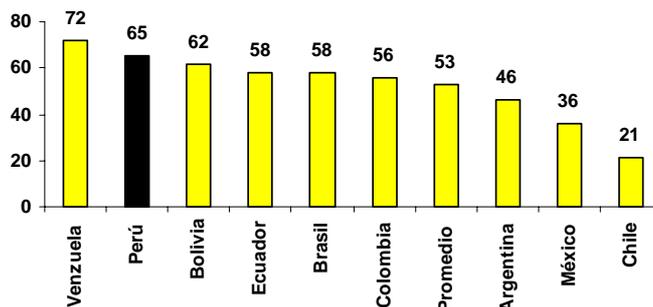
Consideraciones generales

En general, existe cierto descontento por parte de las empresas estadounidenses que operan en el país respecto de:

- la inestabilidad legal, dados los cambios continuos en la legislación,
- la ambigüedad de ciertas leyes, en especial sectoriales,
- la falta de cumplimiento de las leyes y las normas; el Estado parece muy débil para garantizar el cumplimiento de las leyes existentes “en todos los segmentos de la sociedad”,
- el hecho de que los mecanismos de supervisión de las normas, como en el caso de la carga tributaria, recaen en pocos agentes,
- la utilización política de algunos asuntos legales y regulatorios.

Los principales directivos de las empresas estadounidenses que operan en el país manifestaron que la burocracia en el Perú es muy onerosa. Si bien esto no es diferente respecto del resto de países de la región, en el Perú, los trámites demoran mucho más que en la región, con plazos muchas veces injustificados. Esto afecta negativamente a sus negocios, puesto que implica un costo bastante alto en tiempo y dinero para tramitar los diversos permisos con municipalidades.

NÚMERO DE DÍAS PARA INICIAR UN NEGOCIO
(Posición en el ranking) 1/



1/ Muestra de 72 países. A mayor posición en el ranking, mayor es el número de días que se demora.

Fuente: The Global Competitiveness Report 2002-2003

Las entrevistas también mostraron una preocupación de parte de los representantes de las empresas por los constantes cambios de funcionarios públicos de alto rango. Esto perjudica no sólo la implementación de políticas sectoriales de largo plazo sino también al otorgamiento de licencias y permisos para la ejecución de proyectos de inversión.

Por otro lado, existe cierta percepción desfavorable respecto de la inestabilidad tributaria. Varios entrevistados afirmaron que cuando iniciaron sus operaciones en el Perú, el sistema tributario era más simple. En los últimos años, los cambios constantes en las alícuotas de los impuestos (IGV, Impuesto a la Renta, ISC), la extensión de exoneraciones tributarias, la creación de nuevos impuestos (ITF, ITAN, regalías), entre otras medidas, son percibidos por los representantes de estas empresas como cambios en las reglas del juego que generan un clima poco estable para la inversión. Asimismo, las auditorías de la Sunat resultan engorrosas y excesivamente minuciosas, lo que representa un desgaste importante de recursos a las empresas. Otras críticas se referían a lo difícil que es interpretar las leyes y normas, como en los casos del reconocimiento del IGV en los gastos de las empresas, la aplicación de ad-valorem sobre regalías, las deducciones y retenciones, entre otros.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA TASA DEL IMPUESTO A LA RENTA

	2000	2001	2002	2003	2004
Personas Jurídicas	<ul style="list-style-type: none"> Tasa del 30%. Sin beneficios a la reinversión de utilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de 30%. Tasa de 20% en caso de reinversión de utilidades. 	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de 27%. Si existe distribución de utilidades se aplica un adicional de 4,1% sobre el monto distribuido, salvo que la distribución se practique a favor de una persona jurídica domiciliada. 	<ul style="list-style-type: none"> Entró en vigencia el Anticipo Adicional del Impuesto a la Renta (IR). Se determina sobre el valor de los activos netos al 31 de diciembre del año anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> Tasa de 30%. Si existe distribución de utilidades se aplica un adicional de 4,1% sobre el monto distribuido, salvo que la distribución se practique a favor de una persona jurídica domiciliada.
Personas Naturales	<ul style="list-style-type: none"> 15% de la renta neta hasta 54 UIT. 30% de la renta neta por el exceso de 54 UIT. 	<ul style="list-style-type: none"> 15% de la renta neta hasta 54 UIT. 20% de la renta neta por el exceso de 54 UIT. 	<ul style="list-style-type: none"> 15% de la renta neta hasta 27 UIT. 21% de la renta neta por el exceso de 27 UIT y hasta 54 UIT. 27% de la renta neta por el exceso de 54 UIT. 	<ul style="list-style-type: none"> 15% de la renta neta hasta 27 UIT. 21% de la renta neta por el exceso de 27 UIT y hasta 54 UIT. 30% de la renta neta por el exceso de 54 UIT. 	<ul style="list-style-type: none"> Sin cambios.

Fuente: Normas Legales

El alto nivel de contrabando, piratería, adulteración y falsificación que existe en el país también es motivo de preocupación y puede, incluso, perjudicar las decisiones de inversión, puesto que afecta seriamente los márgenes de ganancia de empresas que sí son contribuyentes y que deben competir con empresas cuyos costos son bastante más bajos por ser informales. El contrabando y la informalidad afectan, en particular (pero no exclusivamente) a la industria tabacalera, a los farmacéuticos, a la industria discográfica, a las industrias de bienes y servicios tecnológicos, así como a las empresas comercializadoras de combustibles.

**EVASIÓN POR CONTRABANDO 1/
(US\$ Millones)**

Sector	Valor	Evasión
Agricultura	81,7	29,6
Alimentos	164,4	50,7
Bebidas	44,6	20,5
Tabaco	111,9	48,7
Textil y confecciones	83,7	32,9
Calzado	75,0	22,5
Papel y químicos	101,5	23,6
Caucho y plástico	16,4	4,0
Derivados del petróleo	189,1	84,0
Metalmecánico	249,5	62,0
Otras industrias	22,5	5,6
Total	1 140,3	384,1

1/ Al 2003.

Fuente: Comisión Contra el Contrabando

Respecto de los reguladores de cada sector, las opiniones son diversas. Varias empresas afirman que entidades como el BCR y la SBS realizan bien sus funciones. Ciertas empresas eléctricas afirman que Osinerg debe modificar su modelo de fijación de tarifas y otras sostienen que el marco regulatorio de este sector es relativamente complejo. En cambio, las empresas dedicadas a la exploración y extracción de hidrocarburos por lo general manifestaron que, si bien el Osinerg es exigente, es también eficaz en proteger una inversión segura en el sector.

Las empresas del rubro telecomunicaciones consideran que Osiptel ha realizado un buen trabajo hasta ahora pero que enfrenta retos importantes hacia adelante, como en el tema de los cargos de interconexión en telecomunicación móvil y el rol que desempeñará en este mercado como resultado del mayor grado de concentración.

Otro aspecto que afecta negativamente el clima de inversión, según determinadas empresas, es la presencia del Estado como un agente competidor en el mercado. En el sector eléctrico, la mayor parte de la distribución de electricidad en provincias es estatal y Electroperú (empresa de generación) mantiene una participación aproximada del 30% del mercado, lo que lo convierte en un ente determinante. Asimismo, es clave la participación de Petroperú en el proceso de refinación de petróleo (cerca del 50% del mercado) lo que origina preocupaciones acerca de cierta distorsión en la comercialización de combustibles.

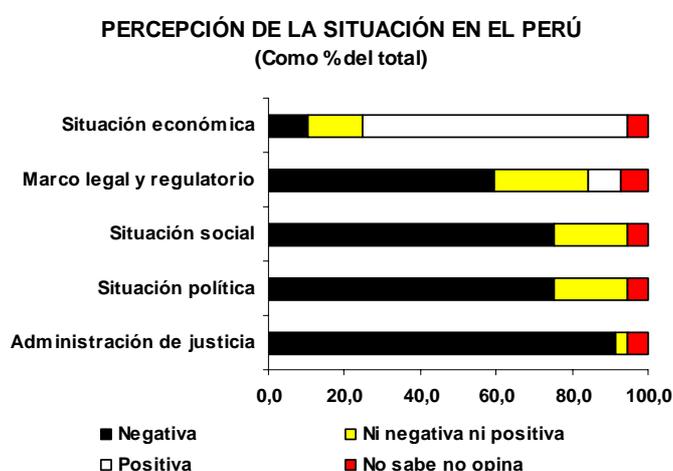
En lo referente a la exploración y extracción de hidrocarburos, algunos entrevistados manifestaron su satisfacción por los cambios realizados en el marco regulatorio y contractual para la fase *upstream* (explotación y extracción). La falta de claridad en el pago de regalías ha sido corregida al establecer pagos mínimos y máximos que dependen del nivel de producción y de inversión. Del mismo modo, se ha simplificado el proceso de otorgamiento de contratos, y el programa del trabajo exploratorio no es tan rígido como antes, en que se exigía invertir montos anuales, al crearse las Unidades Técnicas de Exploración que permite a las empresas tener un mayor grado de flexibilidad en sus operaciones iniciales. Según las empresas consultadas, las leyes

vigentes en materia de regulación y la Ley de Hidrocarburos son claras y competitivas en el ámbito global.

Evaluación del entorno político, social, legal y económico para los negocios

Sobre la base de la encuesta realizada, más del 50% de los que contestaron percibe como muy negativo el desempeño de la administración de justicia en el Perú y poco más del 40% contestó que es negativo. Es decir, más del 90% tiene una opinión desfavorable de la administración de la justicia en el Perú. Estos resultados están en línea con la baja aprobación del Poder Judicial entre la población (entre 7% y 12%).

Asimismo, la mayoría de las empresas de origen estadounidense consultadas percibe que la situación política y social en el Perú es negativa o muy negativa. Esta respuesta estaría relacionada, sobre todo, con una preocupación respecto de los movimientos de protesta.



Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

La percepción del marco legal y regulatorio es ligeramente más positiva que respecto de la situación política y social, o de la administración de justicia. Si bien la mayoría tiene una opinión negativa o muy negativa respecto del marco legal y regulatorio, cerca del 25% es neutral al respecto (opinión ni negativa ni positiva). Dentro de estos dos grupos se ubican empresas de la mayoría de los sectores analizados. Las pocas empresas que perciben a su marco legal y regulatorio como positivo corresponden a algunas empresas del sector financiero y seguros, minería e hidrocarburos, energía y telecomunicaciones y tecnologías de la información.

Por el contrario, 70% de las empresas opina que la situación económica del Perú es positiva o muy positiva. Las empresas cuyos representantes tuvieron una respuesta más favorable al respecto pertenecían al sector financiero y seguros, seguido por las empresas del sector telecomunicaciones y tecnologías de la información y, luego, minería e hidrocarburos. Sólo el 10% del total de empresas opinó que la situación económica es negativa y estas empresas eran solamente de los sectores del comercio y consumo masivo.

**PERCEPCIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y
CRECIMIENTO DEL PBI**
(Como % del total de empresas, var. % real)

	Percepción de empresas		PBI 2004 3/
	Positiva	Muy positiva	
Comercio	57,1	7,1	3,2
Consumo masivo	66,7		
Energía 1/	50,0		4,6
Financiero y seguros	66,7	33,3	
Industria 2/	33,3	33,3	5,5
Minería e hidrocarburos	75,0		5,5
Otros servicios	62,5		5,4
Telecom & TI	75,0	8,3	
Total	61,4	8,8	4,6

1/ El PBI corresponde al PBI Electricidad y Agua.

2/ El PBI corresponde al PBI Manufactura.

3/ Datos estimados.

Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses, APOYO Consultoría

Incentivos y obstáculos a la inversión en el país

La mayoría de empresas estadounidenses que operan actualmente en el Perú iniciaron sus operaciones en la década de los noventa, dados los avatares históricos del Perú entre 1969 y 1990. Cuando se les preguntó a los representantes de las empresas la razón principal de su llegada al país, la mayoría contestaron que se debía a la necesidad de tener presencia física en el país por estrategias de expansión de las empresas y/o por atender a clientes que operaban en el Perú. Sin embargo, también estuvieron influenciadas por el dinamismo de la economía que hizo atractivo ingresar al mercado peruano. Estos factores eran particularmente importantes para las de los sectores de comercio, energía, telecomunicaciones y tecnologías de la información.

Si bien la mayoría de encuestados respondió que no se presentaron obstáculos no anticipados de consideración cuando se ejecutó la inversión inicial (56%), cerca del 25% opinó lo contrario. Dentro de este último grupo se encuentran, básicamente, empresas del sector comercio y telecomunicaciones y tecnologías de la información, y otras del sector minería e hidrocarburos y del rubro otros servicios.

Los principales obstáculos que se presentaron al inicio de las inversiones de este grupo de empresas fueron:

- trámites burocráticos lentos y la falta de agilidad administrativa (21%),
- un sistema legal, laboral o regulatorio cambiante y/o complejo (19%),
- corrupción al inicio de sus operaciones (más del 10%)
- competencia desleal informal, incluyendo piratería, contrabando y adulteración (10%).

En cambio, sólo una minoría de 4% de respuestas apuntó al proteccionismo comercial (aranceles, otros) como un obstáculo para su inversión inicial.

El 60% de las empresas considera que actualmente existen obstáculos que afectan la rentabilidad de sus inversiones. Dentro de este grupo de empresas, más del 30% considera que el incremento de la carga impositiva o la reducción de incentivos tributarios, así como el cambiante y/o complejo sistema legal, laboral o regulatorio, afectan la rentabilidad de sus inversiones. Las empresas que consideraron esto operan en todos los sectores analizados. Esta opinión está en línea con el 60% de empresas que considera que el marco legal y regulatorio de sus sectores son aspectos negativos o muy negativos. El malestar respecto del tema tributario se refiere a los últimos cambios efectuados por el MEF ante la creación del ITF y del impuesto temporal a los activos, el incremento en un punto porcentual del IGV en agosto del 2003, entre otros, lo que afecta a todos los sectores en general.

PRESENCIA DE OBSTÁCULOS DE CONSIDERACIÓN
(Como % del total)

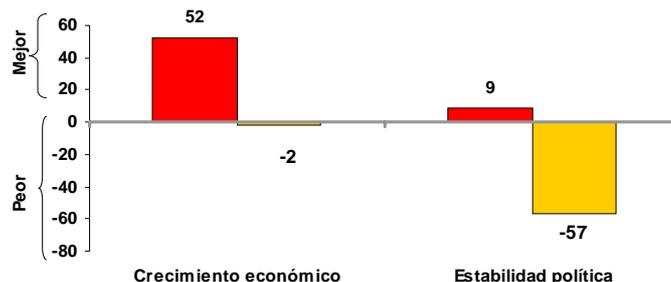
	Obstáculos al momento de ejecutarse la inversión inicial	Obstáculos actualmente que afectan rentabilidad de las inversiones
Sí hubo / Sí hay	24,6	59,6
No hubo / No hay	56,1	17,5
No sabe / no opina	19,3	22,8
Total	100,0	100,0

Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Asimismo, cerca del 20% de estas empresas considera que los trámites burocráticos lentos y/o la falta de agilidad administrativa, así como ciertas actitudes poco favorables a la inversión extranjera por parte de instituciones y/o gremios locales, son factores que impactan negativamente sobre sus inversiones.

Sólo 10% de las empresas consultadas relacionó la mayor incertidumbre política como un obstáculo actual importante para la inversión, lo que refleja el divorcio entre la situación política y economía dado que el 75% de empresas consultadas en la encuesta considera que la situación política actual es negativa o muy negativa.

¿CÓMO EVALÚA QUE SERÁ EL 2005 RESPECTO DEL 2004 EN TÉRMINOS DE LAS SIGUIENTES VARIABLES?
(%)



Fuente: APOYO Consultoría (Sondeo de noviembre).

Muy pocas empresas, y sólo las dedicadas al comercio y al consumo masivo, consideraron que el desempeño de la economía por debajo de lo esperado afecta sus inversiones. Asimismo, sólo dos empresas encuestadas consideraron que la escasa sofisticación y/o profesionalismo de los proveedores locales de bienes y servicios es un aspecto negativo para la rentabilidad de sus inversiones.

Como se apreció a lo largo del capítulo, las opiniones generales de las empresas estadounidenses respecto de los aspectos legales, regulatorios, políticos y sociales son contrarios a cómo perciben la situación económica del país. A pesar que actualmente existen diversos factores que obstaculizan la inversión, se espera que éstas inviertan moderadamente en los próximos años. Las perspectivas de inversión de las principales empresas estadounidenses es el tema del próximo capítulo donde se refleja el compromiso de estas empresas a favor de hacer negocios en el Perú.

VI. PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN E IMPACTO ESPERADO DE UN TLC CON EEUU DE LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES EN EL PERÚ

A pesar de los factores, vistos en el capítulo anterior, que perjudican la inversión y su rentabilidad en el país, las perspectivas de inversión en el Perú de las principales empresas estadounidenses son, en general, moderadamente positivas

La encuesta realizada por AmCham Peru y APOYO Consultoría revela que poco más de 40 empresas tienen planes de inversión por US\$550 millones en los próximos tres años. Esta cifra no considera dos megaproyectos, el proyecto de exportación de gas de Perú LNG (que lidera Hunt Oil), y el proyecto de ampliación Cerro Verde (Phelps Dodge). El monto total de inversión de estos dos proyectos es de alrededor de US\$2 150 y US\$850 millones, respectivamente. Además, las empresas entrevistadas no cubren el universo total de empresas ni inversiones estadounidenses en el país, por lo que no hay duda de que la cifra de US\$550 millones (US\$3 500 millones, incluyendo los proyectos de Perú LNG y de Cerro Verde) subestima el monto real de inversión de empresas en el país en los próximos años.

Aún sólo tomando en cuenta la cifra subestimada de US\$3 500, es evidente que la fuente principal de inversión privada en los próximos años provendrá del desarrollo de proyectos de empresas estadounidenses.

En lo que respecta al TLC entre el Perú y EEUU, las empresas estadounidenses esperan un impacto positivo sobre sus negocios. Una parte importante de las empresas consultadas coincidió en que este tratado es muy necesario al estabilizar las reglas de juego en el país y sentar compromisos que el Perú deberá cumplir. Del mismo modo, consideraron que las leyes laborales, tributarias y fiscales del país deberían ser más claras para poder aprovechar los beneficios de la firma de este tratado. También se destacó el potencial del TLC como dinamizador de la economía en general y su capacidad de promover la creación de empleos de calidad.

Perspectivas de inversión de las empresas estadounidenses en el Perú

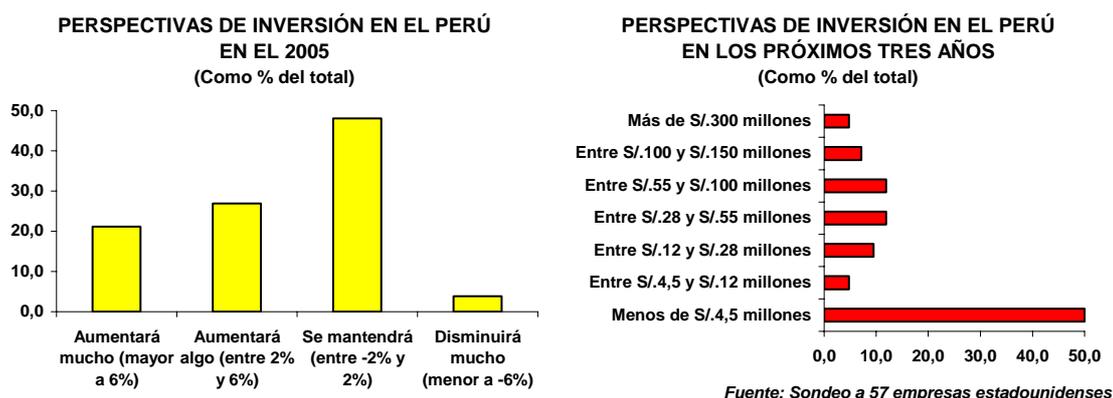
Diversos directivos de las empresas filiales y subsidiarias estadounidenses consultadas para el estudio señalaron que los niveles de rentabilidad de las operaciones en el Perú de sus representadas se encuentran por debajo de los niveles promedio de la región (algunos añadieron que esto no obstante que los ratios de rentabilidad de la región eran menores que en las otras regiones en desarrollo).

Entre las principales razones dadas para esta baja rentabilidad estaban la carencia de una base amplia de consumidores de ingresos medios en el país y la excesiva concentración de la riqueza en una sola ciudad (Lima). Estas características del mercado peruano presionan a las filiales y subsidiarias de empresas estadounidenses a buscar mejorar la eficiencia permanentemente. También las obligan a ser muy creativas, brindando servicios secundarios de valor añadido a sus clientes, adaptando sus productos al mercado local y desarrollando aplicaciones nuevas para clientes específicos, aún, a veces, a pesar de cierta rigidez para desarrollar productos, formatos y presentaciones locales que se apartan de lo establecido por las matrices. Muchas veces, aquellas experiencias desarrolladas con éxito en el Perú son luego implementadas en las operaciones de las mismas transnacionales en otros países de la región.

Las perspectivas de inversión de las empresas estadounidenses que atendieron la encuesta son buenas para el próximo año: cerca del 50% restante incrementará su inversión en el Perú en el 2005 en más de 2%, una proporción similar la mantendría

estable (crecimiento en un rango de entre 2% y -2%) y apenas 5% que disminuirá su inversión.

Las empresas cuya inversión crecerá más de 6% en el 2005 son, principalmente, del sector telecomunicaciones, del sector de tecnologías de la información, y algunas del sector energía e industria. Asimismo, las empresas del sector minería e hidrocarburos y de otros servicios están dentro del grupo de empresas que aumentará en algo su inversión en el Perú en el 2005. Este resultado relativamente modesto podría estar relacionado con el impacto negativo que tienen los movimientos sociales en el Perú que se suscitan para frenar algunas inversiones en sectores como la minería especialmente (caso Cerro Quillish). El único tipo de empresas que disminuirían mucho su inversión en el 2005 serían las del sector comercio y de consumo masivo.



De las empresas que invertirán más de US\$30 millones en los próximos tres años se encuentran, principalmente, las del sector minería e hidrocarburos, mientras que dentro del rango de US\$8,5 y US\$30 millones se ubican las de energía y algunas empresas de consumo masivo. Cerca del 50% de las empresas estadounidenses invertirá, cada una, menos de US\$1,4 millones en los próximos años. Dentro de este grupo de empresas se encuentran, básicamente, empresas del sector comercio, telecomunicaciones y tecnologías de la información y del rubro otros servicios.

Tomando en cuenta sólo las 42 empresas estadounidenses que informaron respecto de sus montos de inversión, éstas planean invertir cerca de US\$550 millones en los próximos tres años. Esta cifra no incluye dos grandes proyectos que comenzarán a desarrollarse a partir del 2005. Uno de ellos es el proyecto de exportación de gas operado por Perú LNG, liderado por Hunt Oil (70%). El segundo es el proyecto de ampliación en base a sulfuros primarios de cobre de Cerro Verde. Ambos proyectos en conjunto implican una inversión de US\$2 950 millones. Gracias a estos proyectos, el stock de inversión estadounidense en el Perú se incrementaría significativamente lo cual permitiría que los EEUU continúe siendo el principal inversionista extranjero en el Perú.

a. Proyecto de exportación de Gas Natural:

El proyecto consiste en exportar gas natural, en estado líquido, a los mercados de México y EEUU. Está a cargo del consorcio Perú LNG, integrado por Hunt Oil (50%), SK Corporation (30%) y Repsol-YPF (20%); el proyecto representa una inversión aproximada de US\$2 150 millones.

Para implementar el proyecto se deberá construir un gasoducto para llevar el gas natural hacia una planta de licuefacción (pampa Melchorita, 167km al sur de Lima). Esta planta convierte el gas natural en estado líquido para poder transportarlo en buques a otros mercados. La capacidad inicial de la planta sería de 4,4 millones de TM

al año. En México, se instalaría una planta de regasificación para transformar el gas a estado gaseoso y distribuirlo a los mercados finales. Perú LNG no está a cargo de las operaciones en México.

El 29 de setiembre del 2003, Perú LNG firmó un acuerdo con el consorcio de explotación el proyecto base de Camisea (operado por Pluspetrol) para que éste le venda el excedente de gas natural²⁷. En agosto del 2005, Repsol YPF firmó con Hunt Oil el acuerdo definitivo que contempla la comercialización en exclusiva por Repsol YPF de 4 millones de TM de gas natural al año para comercializarlo en México y EEUU.

Del monto total de inversión se estima que cerca de US\$500 millones se destinarán a la construcción de la extensión del gasoducto (ampliación de vías) para poder transportar el gas hasta la planta de Pisco y otros US\$550 millones se invertirán en la zona de extracción del gas (Lote 56, Cusco) para perforar nuevos pozos. El resto de la inversión (US\$1 100 millones) se utilizarán para la construcción de la planta de licuefacción, los tanques de almacenamiento y la infraestructura portuaria necesaria para la exportación del gas. El periodo de inversión para este proyecto es desde el 2005 hasta el 2008 y las operaciones empezarán en el 2009.

El proyecto de licuefacción y exportación de gas líquido es un paso adicional en el desarrollo de un industria gasífera en el país con cada vez mayor valor agregado.

b. Ampliación del proyecto de sulfuros primarios de Cerro Verde:

El proyecto de la Sociedad Minera Cerro Verde tiene ampliar la producción de la mina, al empezar la explotación de los minerales de sulfuros primarios de cobre. Esto requerirá una inversión sustancial en infraestructura (incluyendo una chancadora) y maquinaria. Además, ante el abastecimiento insuficiente de energía y agua para las necesidades de la operación nueva, la empresa se ha asociado, con una participación del 40% (US\$7 millones), a Egasa y el Estado en la construcción de la Presa Pillones.

El proyecto de Cerro Verde implica una inversión de US\$800 millones. De ésta, se estima que cerca de US\$360 millones se realizarán en el Perú y el resto (US\$440 millones) serán importaciones. Asimismo, unos US\$100 millones se destinarán a gastos laborales, US\$450 millones a materiales y equipos y cerca de US\$250 millones a contratos. La fase de construcción del proyecto ya empezó y durará hasta el 2006, para entrar en operación en el 2007. Se estima que en la etapa de construcción se emplearán hasta 2,4 mil contratistas y se generarán mil puestos de trabajo indirectos. Una vez puesto en marcha, los empleos permanentes bordearán los 300.

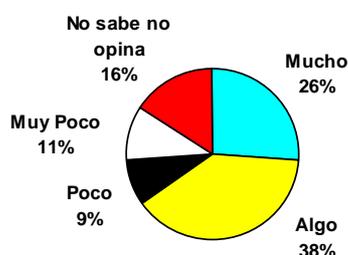
Impacto esperado de un TLC con EEUU de las empresas estadounidenses en el Perú

El sondeo y entrevistas realizados a los representantes y principales directivos de las empresas estadounidenses que operan en el país incluyeron preguntas sobre el Tratado de Libre Comercio entre EEUU y el Perú. En general, las empresas estadounidenses miran con mucha expectativa la firma de un TLC. La existencia o no de un TLC próximamente condicionaría el menos en algo las decisiones empresariales de las firmas consultadas. Más del 25% de los representantes de empresas estadounidenses consultados era de la opinión de que la firma de un TLC con EEUU impactaría mucho a sus decisiones de inversión en el Perú en los siguientes años. La mitad de los que tenían esta opinión representaban empresas del sector comercio.

²⁷ Excedente se entiende como el gas que se extrae pero no se utiliza para consumo interno.

Por su parte, menos del 40% percibe que la firma del TLC sólo impactará “en algo” sus decisiones futuras de inversión. Las empresas que dieron esta respuesta era de todos los sectores analizados. Finalmente, sólo un 11% de respuestas consideró que impactaría muy poco.

IMPACTO DE LA FIRMA DE UN TLC SOBRE LAS DECISIONES DE INVERSIÓN EN EL PERÚ
(Como % del total)



Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

La mayoría de los principales directivos de las empresas estadounidenses que operan en el país entrevistados espera que la firma de un TLC con EEUU impulse el crecimiento de la economía peruana, impactando directa y positivamente en sus negocios. Por ejemplo, las empresas del sistema financiero consideran que los mayores niveles de exportación en ciertos sectores permitirían dinamizar toda la cadena productiva, impulsando la importación de maquinarias mediante el leasing. En el caso de la hotelería, esperan que el TLC atraiga un mayor flujo de inversionistas extranjeros al país, ayudando a dinamizar al sector servicios en general.

Una parte importante de las empresas consultadas coincidió en que la firma de un TLC con EEUU es muy necesario como un blindaje ante el riesgo de la aplicación de medidas que perjudiquen las reglas de juego en el país y, además, sentaría compromisos que el Perú deberá cumplir. No obstante, diversos directivos consideraron que para firmar un TLC con EEUU, las leyes laborales, tributarias y fiscales deberían ser más claras para poder aprovechar los beneficios de la firma de este tratado.

Por último, estas empresas esperan que la firma de un TLC con EEUU tenga un impacto directo moderado sobre sus negocios. Este optimismo moderado respecto del impacto directo del TLC parece reflejar el hecho de que la mayoría de empresas de origen estadounidense está dirigida al mercado interno o, en el caso de las exportadoras hacia EEUU, que la mayoría de sus productos ya gozan de niveles arancelarios bajos o desgravados. Un grupo importante de empresas importadoras consultadas informó que sus niveles de importaciones de insumos y de productos terminados procedentes desde EEUU no eran importantes dado que abastecían al mercado peruano mediante la producción de sus filiales y subsidiarias ubicadas en los principales centros regionales, como México y Brasil. En este sentido, estas empresas mantenían mayores expectativas respecto de la reciente incorporación del Perú al Mercosur y de una posible negociación con México.

También se inquirió sobre los aspectos, que sean parte de las negociaciones del TLC, que consideran imprescindibles para mejorar el clima de inversión en el país. Un 32% de las respuestas mencionó el mecanismo jurídico común entre los dos países para resolver controversias, así como el marco de protección y promoción de inversiones. Un 27% opinó que es muy necesario negociar en temas de derechos de propiedad intelectual y en los procedimientos aduaneros. Sólo un pequeño grupo de empresas

considera que las normas de origen, así como las medidas sanitarias y fitosanitarias son temas importantes en la negociación del TLC con EEUU, para mejorar el clima de inversión en el Perú.

En conclusión es claro que la firma de un TLC con EEUU impactará de manera positiva en los negocios y las decisiones de inversión de las empresas que operan en el Perú, al abrir mercados externos, reducir costos internos y, en general, ser un factor dinamizador de la economía nacional, promoviendo la demanda interna y la creación de empleos de calidad.

VII. CONCLUSIONES

La inversión estadounidense ha estado presente en el Perú desde hace más de 150 años. La participación de la inversión y empresas estadounidenses ha ganado importancia en casi todos los sectores en los últimos años. Con un stock de inversión de US\$13 mil millones, EEUU es hoy, muy probablemente, el mayor país de origen de inversiones extranjeras en el Perú.

La historia de EEUU como inversionista en el país es larga. En el siglo XIX fue, después de Gran Bretaña, de los mayores inversionistas en el Perú. Sin embargo, a partir del siglo XX, EEUU desplazó a Gran Bretaña como principal país de inversión extranjera en el Perú y conservó ese lugar claramente hasta 1969.

El periodo desde la segunda guerra mundial hasta el golpe de 1968 fue el de mayor inversión estadounidense en el país antes de la actual. La influencia de la inversión estadounidense en este periodo fue vasta. Fue una época en que se combinaba los recursos naturales y humanos del Perú con la iniciativa y capital estadounidense para hacer empresas productivas. Para 1970, la inversión estadounidense debió haber bordado entre US\$6 200 millones y US\$7 300 millones, a precios de hoy. Esta inversión tuvo un impacto considerable, en términos de ventas, impuestos pagados y generación de empleo, y, en general, como motor de crecimiento.

La inversión de empresas estadounidenses fue determinante para el desarrollo de la infraestructura ferrocarrilera, aérea, marítima, de telecomunicaciones, puertos, caminos y hasta pueblos enteros, en el país. Esta inversión fue un elemento crucial en integrar al país y en comunicar a Lima con el interior y al Perú con el mundo.

El periodo 1969-1990 marcó una interrupción en la inversión estadounidense en el país. Una serie de factores, entre expropiaciones, retiros de capital del país y la crisis económica de los ochenta, hizo que empresas de origen estadounidense hoy estén en manos de inversionistas peruanos o de otros países. El Perú pasó de una situación en que la presencia de la inversión y empresas de EEUU en el Perú era considerable, diversificada, de una riqueza enorme y con un impacto profundo en el país, en los años 1960, a una situación en 1990 en que esta presencia se había reducido extremadamente. Como consecuencia de este periodo de freno a la inversión privada y destrucción del capital, la mayoría de empresas estadounidenses que opera actualmente en el Perú inició sus operaciones en la década de los 90. Sin embargo, muchas empresas importantes que hoy están en manos no estadounidenses, no habrían existido sin la inversión estadounidense inicial. Adicionalmente, una proporción mayoritaria de los casi US\$10 mil millones por el proceso de privatizaciones en los últimos trece años ha provenido de la venta de empresas originalmente estadounidenses.

Las características de la inversión estadounidense desde la década de los noventa son diferentes que en décadas pasadas. Tiene una presencia en más sectores, abarcando desde la minería, agricultura y pesca, hasta servicios públicos como telefonía, electricidad y banca, y una presencia muy amplia en la industria manufacturera y en la industria farmacéutica. Además, las formas de inversión, presencia e influencias han cambiado y se han ampliado. Ha habido, por ejemplo, una expansión importante de franquicias de marcas estadounidenses, con la garantía de calidad y transferencias de tecnologías gerenciales que eso implica.

La globalización también ha jugado un rol en modificar en algo las formas de inversión estadounidense en el país. Existe mucha más incidencia de participación minoritaria

de inversionistas estadounidenses que se asocian o acompañan a socios mayoritarios de otros países.

El stock de inversión estadounidense en el Perú se más que cuadruplicó entre 1994 y el 2004, pasando de US\$3 000 millones a US\$13 000 millones. Estas cifras incluyen empresas con algún nivel significativo, aunque no necesariamente mayoritario, de capital estadounidense. Aún en el caso de las empresas con una mayoría de más de 50% de capitales estadounidenses, la inversión en inmuebles, plantas y equipos durante los últimos diez años ascendió a más de US\$5 700 millones, a precios del 2005.

El comercio entre el Perú y EEUU aumentó 150% entre 1994 y el 2004. En 1994 el Perú tenía un déficit comercial de US\$740 millones con EEUU. Una década más tarde, en el 2004, esto se invirtió en un superávit favorable al Perú en US\$1 750 millones. El fuerte incremento en el comercio entre los dos países reflejó procesos de apertura comercial tanto en el Perú como en EEUU, incluyendo el ATPA y ATPDEA. El beneficio para el Perú ha sido evidente y pone de relieve la importancia de continuar con el proceso de apertura comercial a través de un tratado de libre comercio entre los dos países.

Se estima que las empresas peruanas de capitales estadounidenses emplearon directamente -en planilla- a más de 24 mil personas. Adicionalmente, más de 10 mil personas fueron empleadas a través de esquemas de subcontratación o locación de servicios. Más del 95% de las personas empleadas es de nacionalidad peruana. Dado que las fuentes de información no cubren el universo de empresas de EEUU en el país, este estimado subestima el impacto directo real de la inversión sobre el empleo en el Perú. La cifra tampoco recoge el empleo indirecto e inducido de esta inversión, ni el empleo generado en un gran número de empresas en que la inversión estadounidense es minoritaria.

En la mayoría de los sectores analizados los trabajadores en planilla tienen un sueldo mensual promedio de entre US\$950 y US\$1 500, lo cual es casi tres veces el ingreso mensual de los hogares de las zonas urbanas del país. Estas cifras reflejan la mejor calidad relativa de los empleos generados por estas empresas estadounidenses así como sus mayores niveles de productividad.

Las operaciones locales de las empresas peruanas de capitales estadounidenses representaron ventas totales por US\$6 300 millones y generaron un valor agregado de más de US\$1 600 millones en el 2003, equivalente al 2,7% del PBI peruano en dicho año.

El 70% de empresas estadounidenses encuestadas opina que la situación económica del país es positiva o muy positiva. Sin embargo, el 60% considera que el incremento de la carga impositiva, la reducción de incentivos tributarios y el cambiante y/o complejo sistema legal, laboral o regulatorio perjudican la rentabilidad de sus inversiones. El 75% de las empresas estadounidenses percibe como negativa o muy negativa la situación política y social en el Perú.

No obstante los factores que perjudican la inversión, más de 40 empresas tienen planes de inversión por US\$550 millones en los próximos tres años. A esta cifra se agrega la inversión de US\$2 950 millones en los proyectos de exportación de gas de Perú LNG (liderado por Hunt Oil), y la ampliación de Cerro Verde (Phelps Dodge). La cifra agregada de US\$3 500 millones captura el grueso, pero no la totalidad, de la inversión privada estadounidense en ciernes en el país en el futuro relativamente próximo.

Las empresas estadounidenses esperan un impacto positivo del TLC entre el Perú y EEUU, sobre sus negocios. Muchas empresas consideran que el TLC es necesario para reducir el riesgo de cambios en las reglas de juego en el país. Del mismo modo, consideran que las leyes laborales, tributarias y fiscales del país necesitan ser más claras para poder aprovechar los beneficios de la firma de este tratado. También se destacó el potencial del TLC como dinamizador de la economía en general y su capacidad de promover la creación de empleos de calidad.

Las perspectivas favorables de la inversión de estas empresas estadounidenses expuestas en el estudio permiten confirmar que la presencia estadounidense en nuestro país continuará siendo importante. Gracias a las inversiones que se están desarrollando o programando, el stock de inversión estadounidense en el Perú se incrementaría significativamente lo que permitiría que EEUU siga siendo el principal inversionista extranjero en el Perú.

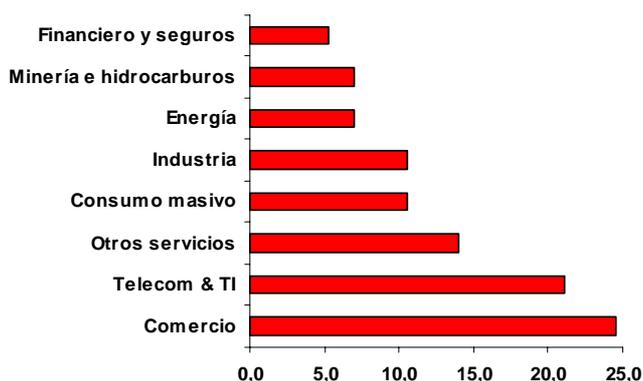
ANEXO

Características de las empresas estadounidenses que operan actualmente en el país y que respondieron la encuesta realizada por AmCham Peru y APOYO Consultoría.

Datos generales

En total, fueron 57 las empresas que respondieron la encuesta. Estas corresponden, en primer término, a los sectores de comercio, telecomunicaciones y tecnologías de la información (46%). Las empresas relacionadas con los sectores primarios (minería, hidrocarburos y energía) representan el 14% de la muestra.

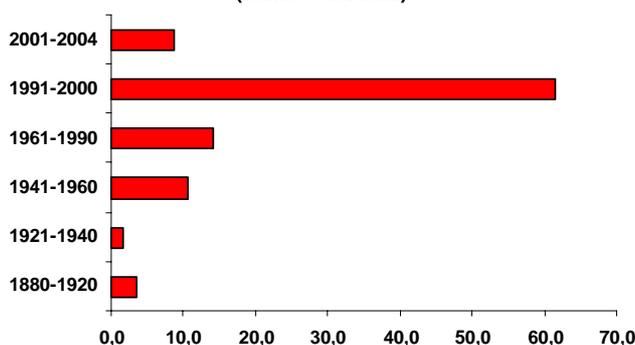
EMPRESAS ESTADOUNIDENSES POR SECTOR
(Como % del total)



Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Poco más del 60% de las empresas consideradas en la encuesta inició sus operaciones en el Perú durante el periodo 1991-2000.

PERIODO DE INICIO DE OPERACIONES DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES
(Como % del total)

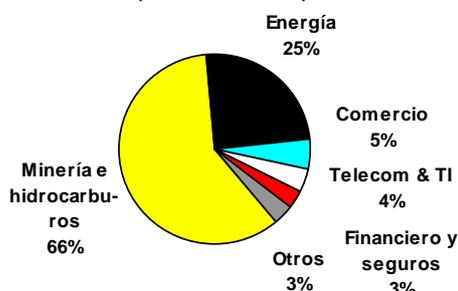


Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Las mayores inversiones de empresas de origen estadounidense se han dirigido hacia cuatro áreas: minería, hidrocarburos, electricidad y telecomunicaciones. Los sectores de minería e hidrocarburos concentran dos terceras partes de la inversión total, mientras que el sector eléctrico aporta la cuarta parte del total. Cabe señalar que los montos de inversión sólo se refieren a las empresas de capitales de origen estadounidense que actualmente operan en el país. Aquellas inversiones que fueron inicialmente de origen estadounidense pero que luego fueron compradas por empresas no estadounidenses (como, por ejemplo, Southern Peru, BellSouth, AT&T Latin America) no han sido consideradas.

Además, los bancos estadounidenses Bank Boston y Citibank registraron al cierre del 2003 un total de colocaciones por US\$700 millones, 7,0% del total de colocaciones del sistema bancario en el Perú, aproximadamente.

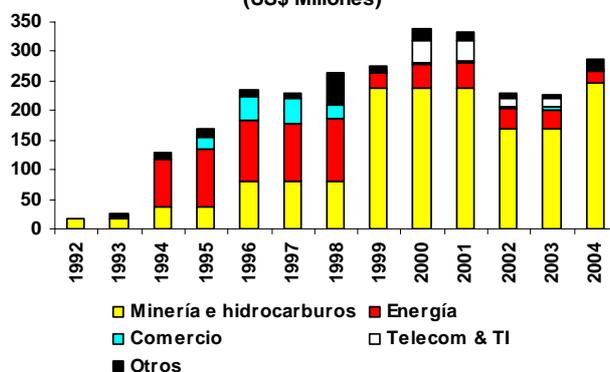
STOCK DE INVERSIÓN DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES 1/
(Como % del total)



1/ A partir de 1990. Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

En el periodo 1991-2000, el flujo anual de inversión de estas empresas estadounidenses fue creciendo paulatinamente. En el 2000 alcanzó el pico de casi US\$340 millones. El sector minería e hidrocarburos representó cerca del 70% de este momento, gracias en particular a una inversión de más de US\$250 millones realizada por Minería Yanacocha.

PRINCIPALES INVERSIONES REALIZADAS POR EMPRESAS ESTADOUNIDENSES 1/
(US\$ Millones)



1/ En términos brutos.

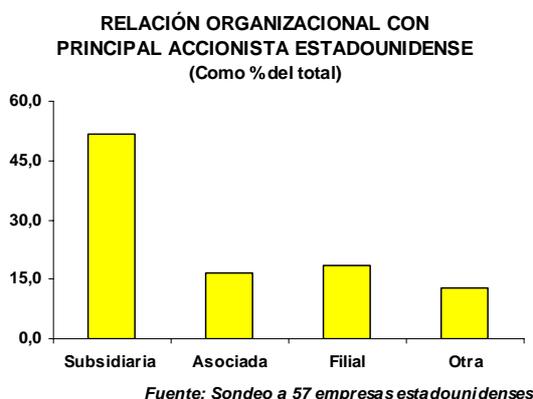
Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Relación organizacional

Más del 50% de las empresas que atendió la encuesta son subsidiarias²⁸ de su principal accionista estadounidense. En el año 2003, más del 80% del total de acciones con derecho a voto de estas empresas estuvo en manos de accionistas estadounidenses, mientras que cerca del 9% estuvo en manos de accionistas peruanos. En la mayoría de las empresas, los principales accionistas estadounidenses son parte de la empresa desde la constitución de la misma (72%), en más del 20% se

²⁸ Una empresa subsidiaria es aquella en que la participación del accionista estadounidense principal supera el 50% del patrimonio total pero resulta inferior al 100% del mismo. Cuando el 100% de la propiedad la mantiene un único grupo inversionista estadounidense se le llama filial. Finalmente, cuando la participación del accionista estadounidense más importante no supera el 10% del patrimonio total de la empresa local se le considera a ésta como una empresa asociada.

incorporaron mediante la adquisición de acciones (posterior a la constitución de la empresa) y en menos del 5% mediante la fusión o adquisición por otra empresa donde el principal accionista estadounidense tenía participación.



Por su parte, más del 85% de las empresas de origen estadounidense consultadas no tiene una participación superior al 10% en el accionariado con derecho a voto de otras empresas peruanas. Las principales empresas que sí mantienen esta participación son, principalmente, del sector energético. Por ejemplo, Aguaytía Energy Group opera las empresas Termoselva y Eteselva.

Información financiera

El valor total de los activos en el año 2003 de 46 empresas estadounidenses que brindaron información, alcanzó más de S/.15 800 millones.

INFORMACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES 1/ (S/. Millones)

	Activo no corriente		Activo total		Patrimonio neto	
	Monto	Var. % 2/	Monto	Var. % 2/	Monto	Var. % 2/
Comercio	25	-3,4	60	-11,0	17	-17,9
Consumo masivo	58	6,5	122	9,7	77	7,1
Energía	1 066	-2,0	1 214	-6,0	662	-13,0
Financiero y seguros	183	34,2	1 401	-5,0	297	6,8
Industria	31	-16,4	88	-5,4	61	5,2
Minería e hidrocarburos	987	19,5	1 339	11,4	805	3,3
Otros servicios	1	-1,5	5	3,1	2	18,7
Telecom & TI	64	-18,4	107	-4,1	54	49,4
Total	199	-1,7	345	-6,4	164	-6,6

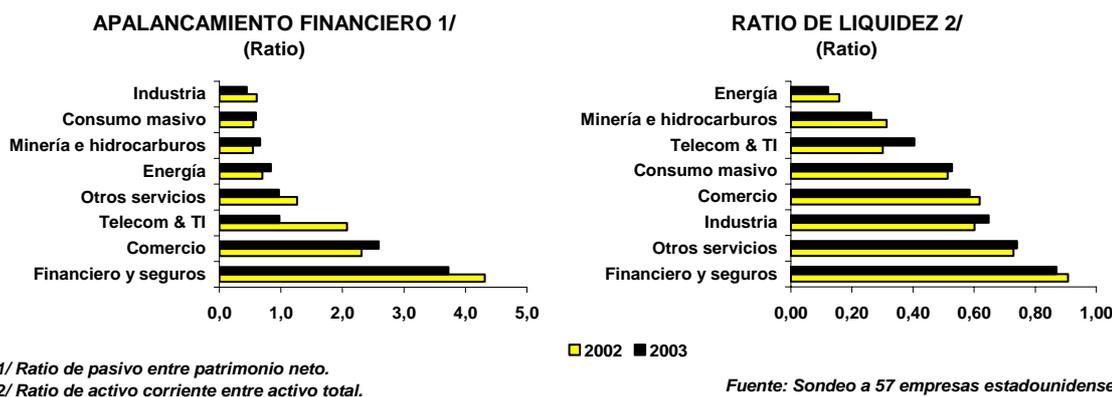
1/ Datos promedio de cada empresa por sector.

2/ Respecto del año 2002.

Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Las empresas estadounidenses consideradas en la muestra registraron, al cierre del 2003, un ratio de endeudamiento interno (patrimonio neto entre activo total) de 0,47, lo que indica que, en promedio, 47% de su inversión, se ha financiado mediante aportes de los accionistas de las empresas. En el caso de las empresas industriales y de consumo masivo, éstas aparecen como las menos apalancadas, es decir, la deuda que mantiene con fuentes externas es relativamente menor respecto del resto de empresas estadounidenses.

Al 2003, más del 40% de los activos de las empresas de la muestra son líquidos. Debido al giro de sus negocios, empresas dedicadas al rubro energía, minería e hidrocarburos, intensivas en capital, mantienen ratios de liquidez menores al promedio.



El monto promedio de deuda que mantuvieron las empresas de la muestra con empresas vinculadas de capital estadounidense, se redujo 14% en el 2003 (de S/.19 millones a S/.16,4 millones). En promedio, la deuda de las empresas de todos los sectores se redujo, excepto la correspondiente a empresas del rubro comercio (se incrementó 14%, en promedio). El elevado apalancamiento de las empresas del sector financiero y seguros, refleja el importante rol que cumplen como fuente de canalización de recursos hacia el resto de la economía peruana. Destaca, además, la importante reducción de deuda de las empresas de telecomunicaciones y de tecnologías de la información.

DEUDA CON EMPRESAS VINCULADAS DE CAPITAL ESTADOUNIDENSE 1/ (S/. Millones, promedio por empresa)

	2002	2003	Var. %
Comercio	28,0	31,9	13,9
Consumo masivo	9,6	9,2	-4,3
Energía	1,5	0,0	-100,0
Industria	10,2	5,5	-45,9
Otros servicios	6,1	1,0	-83,8
Telecom & TI	26,5	14,7	-44,5
Total 2/	19,0	16,4	-13,6

Financiero y seguros	380,0	339,5	-10,7
----------------------	-------	-------	-------

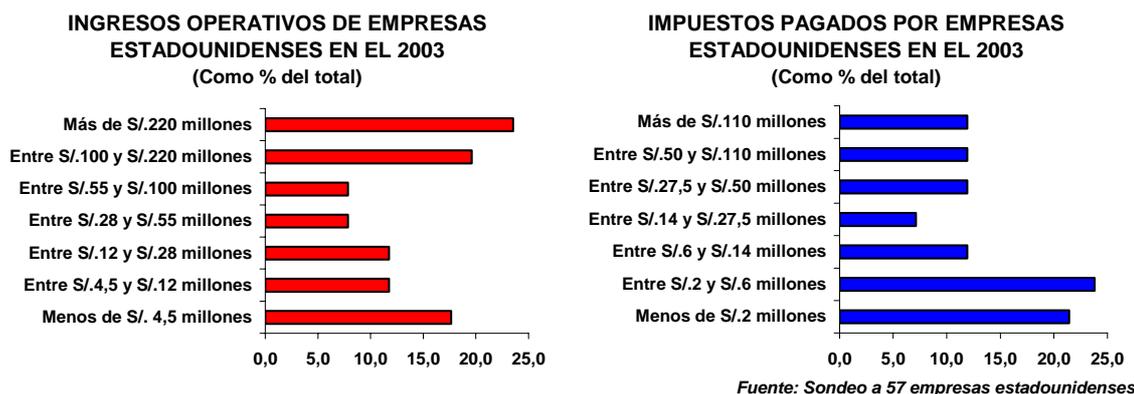
1/ Incluye cuentas por pagar, préstamos e instrumentos financieros (bonos, papeles comerciales, etc).

2/ No considera a las empresas del sector financiero y seguros.

Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Ingresos, gastos y empleo

El total de ingresos de las 52 empresas estadounidenses que brindaron información, alcanzó S/.12 050 millones en el año 2003. Más del 40% de las empresas consideradas en la muestra registró ingresos operativos mayor a S/.100 millones en el 2003. Las empresas que presentaron este nivel de ingresos se encuentran, principalmente, en el sector energético, de consumo masivo y minería e hidrocarburos. Por otro lado, la mayor parte de las empresas del sector comercio, telecomunicaciones y de tecnologías de la información, así como las que brindan otros servicios, registraron ingresos operativos por debajo de S/.12 millones en el 2003.



El total del pago de impuestos al Tesoro Público de las 42 empresas estadounidenses que informaron acerca de este gasto, alcanzó S/.1 570 millones en el año 2003. La distribución de las empresas, según sector, es similar a la anterior: las principales empresas que pagaron, en promedio, más de S/.50 millones durante el 2003 por este concepto pertenecían al sector energético, minería e hidrocarburos. Asimismo, las que registraron menores montos por pago de impuestos son, principalmente, las del rubro comercio y telecomunicaciones y tecnologías de la información (menos de S/.6 millones en el 2003, en promedio).

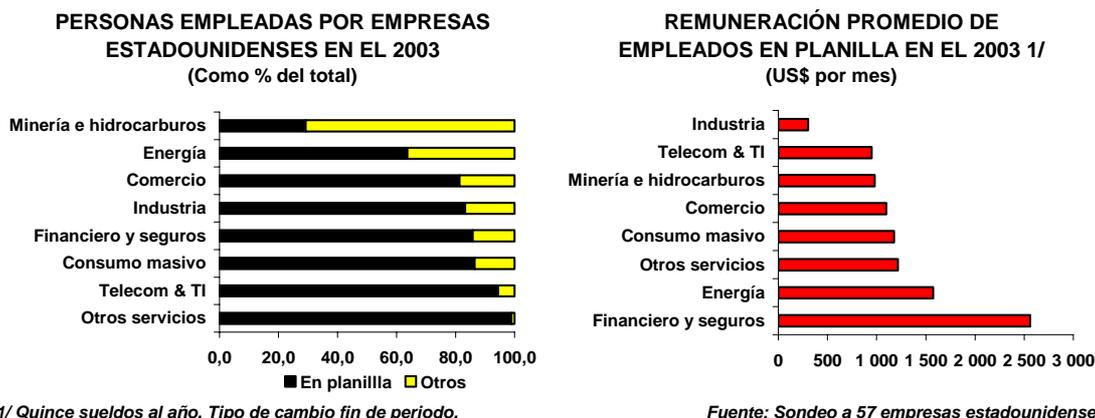
De las 42 empresas estadounidenses que brindaron información, se obtuvo que el monto total pagado por concepto de remuneraciones y servicios (servicios personales) alcanzó S/.573 y S/.102 millones en el 2003, respectivamente, por lo que el gasto total en empleo directo de estas empresas en el Perú alcanzó S/.675 millones en dicho año. El gasto promedio de cada empresa por estos conceptos fue de S/.14 y S/.4 millones, respectivamente.



De las empresas que informaron acerca del número de empleados contratados en su empresa se obtuvo que éstas emplearon directamente a cerca de 13,4 mil personas y más de 8 mil personas fueron empleadas a través de esquemas de subcontratación o locación de servicios. En promedio, cada empresa empleó a 440 personas; sin embargo, resalta la gran cantidad de empleados que contratan las empresas dedicadas a la minería e hidrocarburos, donde la cantidad promedio de empleados alcanzó cerca de 2,5 mil por empresa, mientras que las empresas del sector comercio registraron el menor número promedio (145).

La distribución del personal en planilla es diferente entre los sectores. En empresas dedicadas a la minería e hidrocarburos, menos del 30% estuvo en planilla en el 2003,

mientras que en las empresas que brindan otros servicios y las de telecomunicaciones y tecnologías de la información, menos del 6% estuvo bajo otro régimen.



El gasto ejecutado por cada empleado en planilla ascendió a S/.54 380 en el 2003, lo que equivale a US\$1 050 al mes, aproximadamente. El sueldo mensual de los empleados en planilla en la mayoría de sectores se ubica en un rango de entre US\$950 y US\$1 500, excepto en las empresas industriales (US\$300 al mes) y en el sector financiero y seguros (por encima del rango). No obstante, el ingreso promedio mensual de los hogares en las zonas urbanas del país alcanza US\$360, aproximadamente. La amplia diferencia entre el ingreso promedio de los trabajadores de estas empresas estadounidenses y el ingreso promedio del país refleja la mejor calidad relativa de los empleos generados por estas empresas estadounidenses así como sus mayores niveles de productividad.

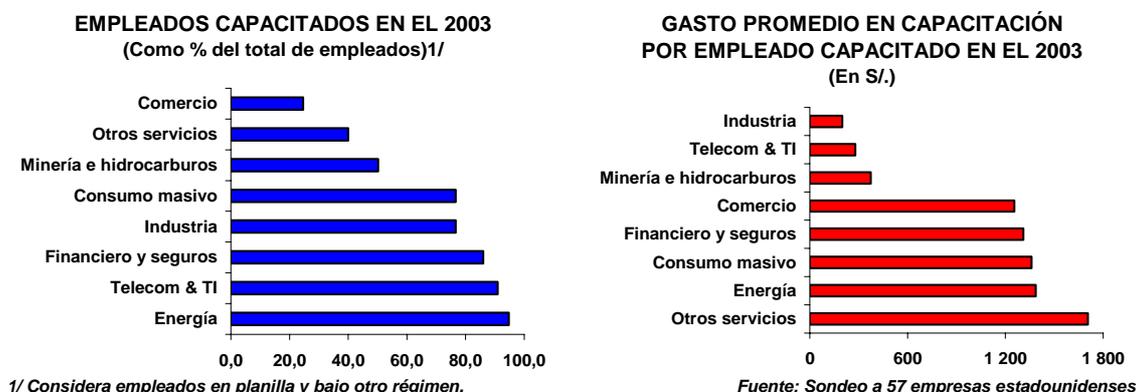
En la mayoría de las empresas estadounidenses consideradas (42%), la remuneración promedio en términos brutos de personas cuyo cargo es la mensajería, estuvo entre S/.13,2 y S/.16,8 mil al año, el 21% sostuvo que dicha remuneración se ubicó entre S/.16,8 y S/.23,2 mil y sólo 13% de las empresas declaró que la remuneración para este cargo sobrepasa los S/.23,2 mil al año. De las 38 empresas que brindaron información acerca de este tipo de gasto se obtuvo que el gasto total en remuneraciones para mensajeros bordeó los S/.640 mil en el 2003.

En el caso de las remuneraciones para un asistente administrativo, la mayoría de las empresas (43%) declaró que ésta se encuentra por encima de los S/.41,9 mil al año y 30% de ellas manifestó que la remuneración promedio se ubica entre S/.32,9 y S/.41,9 mil al año. De las 44 empresas que brindaron información acerca de este tipo de gasto se obtuvo que el gasto total en remuneraciones para asistentes administrativos fue, aproximadamente, S/.1,6 millones en el 2003.

Para el caso de los gerentes de rango medio, 36% de las empresas declaró que la remuneración bruta anual de una persona en este cargo se ubica entre S/.125 y S/.165 mil y un porcentaje igual manifestó que se encuentra entre S/.165 y S/.240 mil. Sólo 4% de las empresas declaró que los gerentes de rango medio ganan más de S/.240 mil al año en términos brutos. Fueron 47 las empresas que brindaron información, de las que se obtuvo que el gasto total en remuneraciones para gerentes de rango medio bordeó los S/.7,7 millones en el 2003.

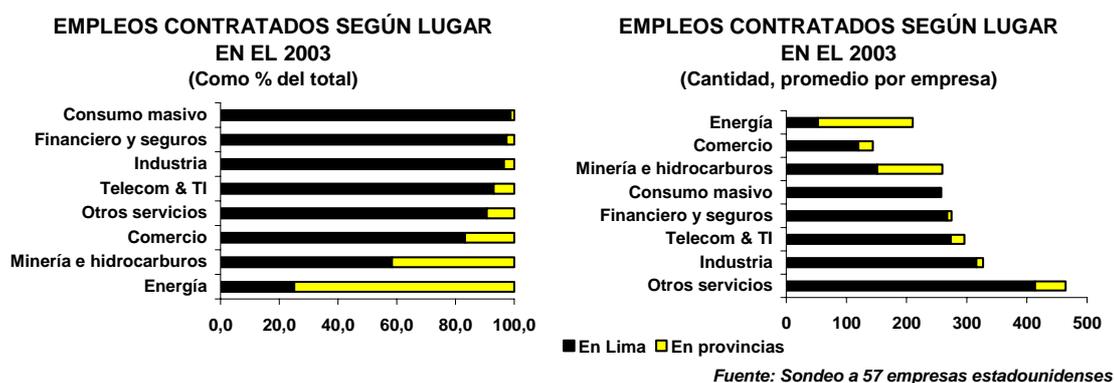
De las 32 empresas estadounidenses que brindaron información del gasto total en capacitación y del número de empleados capacitados, se obtuvo que el monto promedio en capacitación alcanzó S/.653 por empleado capacitado en el 2003. En total, fueron capacitados 5,8 mil empleados de los 7,8 mil que trabajan en estas

empresas (en planilla y de otro régimen). El gasto total de todas las empresas que brindaron capacitación a sus empleados fue de, aproximadamente, S/.3,8 millones, en dicho año.



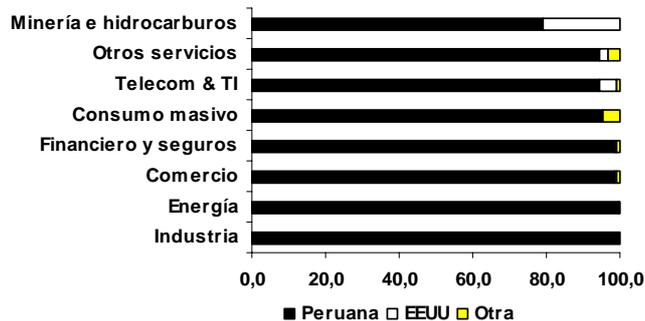
Cerca del 85% de los empleos generados por estas empresas estadounidenses es contratado en Lima y el resto en provincias. Destaca el alto porcentaje de empleos contratados en provincias de empresas del sector energía, minería e hidrocarburos, lo que se debe, básicamente, a que dichas actividades productivas son generadas de manera descentralizada, especialmente en la sierra y selva del país.

Las 46 empresas que informaron acerca del nivel de empleo se obtuvo que poco más de 10 mil empleos directos fueron contratados en Lima y alrededor de 1,9 mil en provincias. En las empresas dedicadas al sector minería e hidrocarburos, el número promedio de empleos contratados en provincia por empresa asciende a 110, aproximadamente, mientras que para las empresas dedicadas al consumo masivo, financiero y seguros esta cantidad es menor a 10 empleos por empresa.



Por otro lado, más del 95% de las personas empleadas por estas empresas estadounidenses es de nacionalidad peruana, 3% de nacionalidad estadounidense y el resto de otra nacionalidad. Las empresas del sector minería e hidrocarburos son las que presentan el mayor porcentaje de empleados con nacionalidad estadounidense respecto de las empresas del resto de sectores. De las 48 empresas que brindaron información, se obtuvo que 12,3 mil empleos directos son de nacionalidad peruana, poco más de 350 son de nacionalidad estadounidense y alrededor de 180 son de otra nacionalidad extranjera.

**EMPLEOS CONTRATADOS SEGÚN
NACIONALIDAD EN EL 2003
(Como % del total)**



Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

Gastos de Investigación & Desarrollo (I&D) y Tecnologías de la Información (TI)

Otro aporte importante de las empresas de origen estadounidense en el Perú es su capacidad para realizar actividades de transferencia tecnológica y en inversión en I&D a través de sus operaciones locales. En general, el Perú no ha sabido aprovechar la oportunidad para convertirse en un centro de desarrollo de productos y servicios para las empresas multinacionales.

No obstante, algunas de las empresas farmacéuticas estadounidenses más importantes ejecutan inversiones en las últimas fases de I&D de nuevos productos en el Perú. Los estudios consisten en realizar pruebas de eficacia y monitoreo, respecto del paciente, de los medicamentos en desarrollo. Estos estudios requieren la participación de especialistas peruanos que son capacitados por los mismos laboratorios tanto en el país como en el extranjero. Las principales áreas terapéuticas de investigación clínica en donde se aplica este tipo de estudios en el Perú son las de oncología, VIH, malaria y enfermedades infecciosas, en general. Bristol, Myers & Squibb (BMS) y Pfizer, por ejemplo, destinan US\$3 millones anuales cada una a este tipo de investigaciones en nuestro país. Asimismo, Eli Lilly, laboratorio estadounidense con base regional en Lima, desembolsó US\$5 millones en este tipo de estudios en la región andina durante los últimos cuatro años.

De la encuesta realizada se encontró que la mayoría de empresas destina usualmente menos del 1% de sus ingresos hacia actividades de I&D. Entre las 37 empresas que detallaron sus actividades en materia de I&D destacan las siguientes:

- Investigación de mercados y de hábitos de consumo.
- Investigación en nuevos productos y/o servicios.
- Adecuación de productos al mercado peruano.
- Análisis de leyes y regulaciones locales.
- Realización de estudios clínicos.
- Desarrollo y actualización de bases de datos.
- Investigación en mejoras de procesos productivos y sistemas de control de calidad.
- Desarrollo de software y otras tecnologías de información.
- Desarrollo de nuevas herramientas y técnicas de evaluación y seguridad.

También se halló que la mayoría de las empresas destina entre 1% y 3% de sus ingresos a la adquisición de bienes o servicios vinculados a tecnologías de

información.²⁹ De las empresas que más destinan para este último rubro (más del 5% de sus ingresos) se encuentran las del sector telecomunicaciones y tecnologías de la información.

**PORCENTAJE DE INGRESOS DESTINADO A
INVESTIGACIÓN Y TECNOLOGÍA
(Como % del total de empresas)**

	Investigación y Desarrollo	Tecnologías de Información
Menor que 1%	61,4	28,6
Entre 1% y 3%	20,5	44,9
Entre 3% y 5%	11,4	6,1
Entre 5% y 10%	4,5	14,3
Mayor a 10%	2,3	6,1
Total	100,0	100,0

Fuente: Sondeo a 57 empresas estadounidenses

²⁹ Sector conformado por proveedores de bienes y servicios dedicados a la captura, transmisión y presentación de datos e información, mediante medios electrónicos.

Bibliografía

Buitelaar, Rudolf (editor) “Aglomeraciones mineras y desarrollo local en América Latina”; Alfaomega/CEPAL/IDRC 2002

Clayton, Lawrence; “Estados Unidos y el Perú 1800-1995”; Centro Peruano de Estudios Internacionales.

Galessio, Elio; “Breve reseña histórica de los ferrocarriles”; <http://museoelectri.perucultural.org.pe/textos/rferrocarriles.doc>.

Goodsell, Charles T.; “American Corporations and Peruvian Politics; Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1974.

Guevara Ruiz, Guillermo; “Política Monetaria del Banco Central: Una Perspectiva Histórica; Banco Central de Reserva del Perú, Documento del área de Estudios Económicos.

Shimzu, Tatsuya; “Family Business in Peru: Survival and Expansion under the Liberalization”; Institute of Developing Economies – Discussion Paper N°7.

Storz, Taylor & Fairchild; “A primer on exporting to Peru”; Food and Resource Economics Department, University of Florida, 2004.

Thorp, Rosemary, and Geoffrey Bertram; “Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy”. New York: ColumbiaUniversity Press, 1978.

Torres-Zorrilla, Jorge; “Aglomeraciones mineras y desarrollo local en América Latina”, Ed. Rudolf M. Buitelaar; Alfaomega/CEPAL/IDRC 2002.

Yepes, Ernesto; “Perú 1820-1920: ¿Un siglo de desarrollo capitalista en el Perú?”; Instituto de Estudios Peruanos.